

revista

INSURANCECORP

ano XI - edição 60 - Maio/Junho 2025 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Valioso canal de orientação e informação

OUVIDORIA DO SINCOR-SP SUPERA DESAFIOS

Relevant guidance and information channel

SINCOR-SP OMBUDSMAN OVERCOMES CHALLENGES

Octávio Milliet, ouvidor da entidade

2025 Insurance Corp Awards



PRA VÁRIOS TIPOS DE VAI QUE...

AÍ É BOM CONTAR COM O GRUPO BRADESCO SEGUROS.

Ofereça um **produto** do
Grupo Bradesco Seguros
para seus clientes
e faça **bons negócios**.

AUTO • RESIDENCIAL • SAÚDE • DENTAL • VIDA • VIAGEM • PREVIDÊNCIA • CAPITALIZAÇÃO



MENSAGEM AO MERCADO MESSAGE TO THE MARKET

2025 INSURANCE CORP AWARDS REÚNE GRANDES REFERÊNCIAS DO SETOR

Desejo compartilhar com todos, este momento muito importante que vivemos, tendo em vista que a revista completa 10 anos ininterruptos de circulação no mercado de seguros, sendo um veículo independente que apresenta vários diferenciais e características próprias. Agradecemos a todos que acreditaram neste projeto e nos deram decisivo apoio ao longo do tempo. Por outro lado, cabe destacar a realização de um evento descontraído, contando com 24 destaques e prestigiado por grandes referências do setor, o 2025 Insurance Corp Awards – Melhores do Seguro e Resseguro no mês de junho. A cerimônia da 7ª edição foi realizada no restaurante uruguaio El Tranvia, no bairro Itaim Bibi, São Paulo e marca o 10º ano de circulação da revista Insurance Corp. Nesta edição, foram homenageadas empresas e profissionais com a entrega de troféus, voltados para as categorias de prestadores de serviços, seguradoras, resseguradoras, personalidades e entidades do mercado. Para promover e dar maior amplitude a esta diferente premiação, haverá a publicação de uma Edição Especial alusiva ao mesmo. A seção Diálogo apresenta uma entrevista exclusiva com Phillipe Marrocos do PASI Seguros, bem como a seção Mulheres no Comando evidencia a executiva Simone Vizani. A matéria de capa da edição, enaltece a atividade de ouvidoria desenvolvida pelo Sincor- SP, mostrando seus objetivos e atuação desde sua organização. A Conseguero foi um grande sucesso e trazemos também uma interessante matéria sobre roubo de cargas, a nova sede em São Paulo da MAG Seguros, artigo sobre a implicação da nova lei do seguro, participação da CNseg em evento no exterior, o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, CVG SP, posse na CAMARACOR, entre outros temas.

Boa leitura!

2025 INSURANCE CORP AWARDS BRINGS TOGETHER MAJOR INDUSTRY REFERENCES

I would like to share with everyone this very important moment that we are experiencing, considering that the magazine has been in circulation in the insurance market for 10 years without interruption, as an independent publication that presents several unique features and characteristics. We would like to thank everyone who believed in this project and gave us decisive support over time. On the other hand, it is worth highlighting the holding of a relaxed event, with 24 highlights and attended by great references in the sector, the 2025 Insurance Corp Awards – Best of Insurance and Reinsurance in June. The ceremony for the 7th edition was held at the Uruguayan restaurant El Tranvia, in the Itaim Bibi neighborhood of São Paulo, and marks Insurance Corp magazine 10th year running. In this edition, companies and professionals were honored with the presentation of trophies, aimed at the categories of service providers, insurers, reinsurers, personalities and entities in the market. To promote and give greater scope to this different award, there will be a Special Edition alluding to it. The Dialogue section features an exclusive interview with Phillipe Marrocos from PASI Seguros, and the Women in Command section highlights executive Simone Vizani. The cover story of the issue praises the ombudsman activity developed by Sincor - SP, showing its objectives and performance since its organization. Conseguero was a great success and we also bring an interesting article about cargo theft, the new headquarters in São Paulo of MAG Seguros, an article about the implications of the new insurance law, CNseg's participation in an event abroad, the Insurance Brokers Club of São Paulo, CVG SP, CAMARACOR tenure, among other topics.

Enjoy your reading!

André Penna
Publisher

6	DIÁLOGO / DIALOGUE “Acreditamos que o seguro transforma vidas” “We believe insurance transforms lives”
8	HOMENAGEM / TRIBUTE Revista Insurance Corp divulga destaques do ‘2025 Insurance Corp Awards’ Insurance Corp Magazine Releases Highlights of the ‘2025 Insurance Corp Awards’
10	CAPA / COVER STORY Ouvidoria enfrenta inúmeros desafios, exigindo muita ponderação e equilíbrio Ombudsman faces numerous challenges, requiring a lot of prudence and balance’
14	CCS-SP Mapfre apresenta o seu Programa de Relacionamento Mapfre presents its Relationship Program
15	PRESENÇA / ATTENDANCE A importância da Educação Financeira no país The importance of Financial Education in the Country
16	MULHERES NO COMANDO / WOMAN IN CHARGE Marco legal traz desafios e exige muito esforço para adequação Legal framework brings challenges and requires a lot of effort to adapt
18	CELEBRAÇÃO / CELEBRATION Referência indiscutível no mercado Undisputed reference in the market
20	CNseg Setor de seguros não pode ficar de fora do debate climático Insurance sector cannot be left out of the climate debate
22	RAIO X / X-RAY Implicações da nova lei brasileira de seguros para o bill of lading e para a arbitragem no exterior: em defesa da jurisdição nacional Implications of the new Brazilian insurance law for bill of lading and arbitration abroad: in defense of national jurisdiction
25	REGISTRO / RECORD MAG tem nova sede em São Paulo MAG has new Headquarters in São Paulo
26	CENÁRIO / SCENARIO Alta de roubos de carga noturnos quase triplica em 2 anos e impulsiona demanda por seguros Rise in night-time cargo theft almost triples in 2 years and drives demand for insurance
28	ACONSEG SP Sulamérica reforça parceria com as assessorias Sulamérica strengthens partnership with consultancies
30	ACONTECIMENTO / EVENT Tokio Marine reforça protagonismo no mercado de Seguros Imobiliários Tokio Marine reinforces its leading role in the Real Estate Insurance market
32	CVG SP Susep é recebida em reunião Susep is received at a meeting
34	CONSEGURO Diálogos construtivos para o desenvolvimento do setor Constructive dialogues for the development of the sector
36	RADAR / RADAR Lockton e Cremonese realizam visita ao Porto de Santos Lockton and Cremonese visit the Port of Santos
37	RECONHECIMENTO / ACKNOWLEDGMENT Sodré Santoro: Tradição e Inovação que Transformaram o Mercado de Leilões no Brasil Sodré Santoro: Tradition and Innovation that Transformed the Auction Market in Brazil
38	MANDATO / TERM OF OFFICE CAMARACOR SP empossa nova diretoria CAMARACOR SP swears in new Board



Ano XI - Edição 60
maio/junho 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

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.



Rastreamento,
Videotelemetria e
Comunicação Global

Sua carga
SEGURA.
Sua operação mais eficiente.



Conheça o **Connect Smart Híbrido**
da **Trucks Control!**

 Cobertura Total 4G

- GSM (duas operadoras), satélite e LoRa conectividade até em áreas sem sinal.

 Gestão Inteligente

- Decisões assertivas com informações completas.

 Mais Segurança

- Dados, imagens e localização em tempo real.

 Alta Disponibilidade

- Ideal para operações nacionais e internacionais.

Garanta agilidade, controle e segurança para sua frota!
Fale com nossos especialistas e conheça o sistema mais completo do mercado.



Tecnologias de Comunicação:    

Viasat

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

f y in @
[@truckscontrol](https://www.instagram.com/truckscontrol)

“Acreditamos que o seguro transforma vidas”

“We believe insurance transforms lives”

Por/by Márcia Kovacs

Philippe Marrocos é diretor Financeiro, de Indenizações e de Pessoas do Seguro PASI, bacharel em Administração de Empresas pela FUMEC, desempenha o papel de destaque na gestão e expansão da empresa, focando em inovação, inclusão e responsabilidade social.

Insurance Corp - Você cresceu no PASI, distanciou-se e retornou em um momento importante. Como foi essa trajetória?

Philippe Marrocos - Desde criança, estive muito próximo do PASI. Minha mãe sempre me levava à empresa e eu fazia pequenas tarefas. Após o ensino médio, tive a oportunidade de ter meu primeiro emprego formal no PASI, graças ao incentivo dos meus pais, Alaor e Mariângela, fundadores da companhia. Passei por áreas como implantação, onde tudo era manual e com prazos curtos. Aprendi com profissionais experientes sobre processos detalhados e a importância da organização e da responsabilidade. Também atuei em áreas administrativas e até no marketing, ajudando minha irmã, Fabiana, que já ocupava um cargo estratégico na empresa e, hoje, é a presidente da companhia.

Depois, me desliguei da empresa e atuei brevemente na área comercial de uma corretora de seguros. Foi uma experiência essencial para compreender o papel do corretor no campo, suas dificuldades, seu papel consultivo e o dia a dia com o cliente. Essa bagagem me ajuda até hoje a entender melhor a realidade dos nossos parceiros e agregar valor às nossas estratégias.



Philippe Marrocos is the Financial, Compensation and People Director at PASI Seguros, with a degree in Business Administration from FUMEC, he plays a leading role in the management and expansion of the company, focusing on innovation, inclusion and social responsibility.

Insurance Corp - You grew up at PASI, left and returned at an important time. What was that journey like?

Philippe Marrocos - I have been very close to PASI since I was a child. My mother would always take me to the company and I would do small tasks. After high school, I had the opportunity to have my first formal job at PASI,

thanks to the encouragement of my parents, Alaor and Mariângela, the company's founders. I worked in areas such as implementation, where everything was manual and with short deadlines. I learned from experienced professionals about detailed processes and the importance of organization and responsibility. I also worked in administrative areas and even in marketing, helping my sister, Fabiana, who already held a strategic position in the company and is now the company's president.

I then left the company and worked briefly in the sales department of an insurance brokerage. It was an essential experience for understanding the role of a broker in the field, their difficulties, their advisory role and the day-to-day work with clients. This experience still helps me to better understand the reality of our partners and add value to our strategies.

IC - E o que aconteceu durante esse ciclo fora do PASI?

PM - Formado em Administração de Empresas, apoiei meu pai em negócios rurais da família. Fui morar em Miracema, no Tocantins, e vivi intensamente o Brasil profundo por seis anos. Essa experiência foi transformadora: ali entendi a realidade de milhares de brasileiros que vivem fora dos grandes centros, com desafios distintos e necessidades específicas. Essa vivência está profundamente conectada ao propósito do PASI, que é justamente oferecer proteção digna e acessível para quem mais precisa. Após esse período, já casado, mudei-me para o interior de Minas Gerais e continuei nas atividades rurais. Mas percebi que precisava de novos desafios e que poderia contribuir mais. O PASI estava em expansão e minha irmã me convidou para retornar e apoiar na empresa. Dessa forma retornei ao PASI em agosto de 2022.

IC - Como tem sido sua rotina desde esse retorno?

PM - Assumi o setor financeiro e contábil, com a missão de incorporar melhores práticas e trazer mais profissionalização à gestão. Com o tempo, assumi também o setor administrativo, reestruturando processos e equipes. Posteriormente, me envolvi com áreas operacionais, como indenizações e benefícios. Hoje estou incorporado à operação e aos projetos estratégicos da empresa, contribuindo, para o crescimento sustentável do PASI.

Tenho atuado fortemente na reestruturação de equipes, contratação de profissionais e implementação de práticas mais eficientes para garantir uma gestão moderna, sólida e moderna. Além da atuação interna, participo de eventos do setor, reuniões com corretores e seguradoras e contribuo com os projetos de expansão comercial.

IC- Quais os principais desafios e planos para o futuro do PASI?

PM - Nosso grande desafio é manter o propósito da empresa e vivo diante das transformações do setor. A tecnologia é uma aliada poderosa — temos buscado automatizar processos, melhorar a comunicação com nossos parceiros e ampliar o alcance dos nossos produtos. Ao mesmo tempo, não podemos perder nossa essência: inclusão, simplicidade e proteção acessível para todos.

Estamos investindo fortemente na estrutura interna para acompanhar esse crescimento e queremos manter o DNA de empresa comprometida com as pessoas, ao mesmo tempo em que nos posicionamos de forma mais competitiva no mercado. Acreditamos que o seguro transforma vidas e estamos trabalhando todos os dias para ampliar essa realidade.

IC - And what happened during this cycle outside of PASI?

PM - With a degree in Business Administration, I supported my father in the family's agri business. I moved to Miracema, in Tocantins State, and lived intensely in the heart of Brazil for six years. This experience was transformative: there I understood the reality of thousands of Brazilians who live outside the big cities, with different challenges and specific needs. This experience is deeply connected to PASI's purpose, which is precisely to offer dignified and affordable protection to those who need it most. After this period, already married, I moved to the interior of Minas Gerais and continued working in rural activities. But I realized that I needed new challenges and that I could contribute more. PASI was expanding and my sister invited me to return and support the company. So I returned to PASI in August 2022.

IC - What has your routine been like since your return?

PM - I took over the financial and accounting department, with the mission of incorporating best practices and bringing more professionalism to management. Over time, I also took over the administrative department, restructuring processes and teams. Later, I became involved in operational areas, such as compensation and benefits. Today, I am incorporated into the company's operations and strategic projects, contributing to the sustainable growth of PASI.

I have been heavily involved in restructuring teams, hiring professionals and implementing more efficient practices to ensure modern, solid and modern management. In addition to my internal work, I participate in industry events, meetings with brokers and insurance companies and contribute to commercial expansion projects.

IC- What are the main challenges and plans for the future of PASI?

PM - Our biggest challenge is to keep the company's purpose and alive in the face of changes in the sector. Technology is a powerful ally — we have sought to automate processes, improve communication with our partners and expand the reach of our products. At the same time, we cannot lose our essence: inclusion, simplicity and accessible protection for all.

We are investing heavily in our internal structure to keep up with this growth and we want to maintain the company's DNA committed to people, while positioning ourselves more competitively in the market. We believe that insurance transforms lives and we are working every day to expand this reality.

Revista Insurance Corp divulga destaques do ‘2025 Insurance Corp Awards’

Por/by Márcia Kovacs

A 7ª edição do “2025 Insurance Corp Awards – Melhores do Seguro e Resseguro”, organizada pela revista Insurance Corp, reconhece os destaques do setor, obtidos por meio de pesquisa realizada junto ao mercado.

- Albatroz MGA**
“Agência Especializada na Subscrição de Riscos de Seguros e Resseguros de Transportes”
- ABECOR**
“Eduardo Toledo – Liderança na entidade representativa dos brokers de Resseguro”
- Erika Medici** – CEO da AXA no Brasil
“Executiva do Ano – Seguro “
- Instituto MAG Longevidade**
“Pela Importante Contribuição Social no Estudo do Envelhecimento”
- Alexandre Nogueira** – Diretor de Marketing e Comunicação do Bradesco Seguros
- Carla Simões** – Superintendente-executiva de Comunicação e Marketing da CNseg
“Liderança na Comunicação e Marketing da maior entidade do setor”
- Machado e Cremoneze Advogados Associados**
“Excelência na Atividade Jurídica voltada ao Seguro de Transporte Marítimo”
- Delphos Tecnologia**
“Empresa precursora de tecnologia para a indústria seguradora
- Europ Assistance Brasil**
“Líder em Soluções e Serviços de Assistência, Saúde e Viagens”
- Engeval Engenharia de Avaliações**
“Especializada em Avaliações de Engenharia para contratação de coberturas em seguros”
- Ituran Brasil**
“Líder no mercado promovendo tecnologia de proteção no setor segurador”
- Eduardo Dal Ri** – CEO do Grupo HDI
“Executivo do Ano – Seguro”

- Maria Eduarda Bomfim** – CEO da Latin Re
“Executiva do Ano – Resseguro”
- Helder Molina** – CEO da MAG Seguros
“Executivo do Ano – Seguros de Vida e Planos de Previdência Privada”
- Seguros PASI**
“Empresa com preocupação social que atende as classes menos favorecidas, com Seguro Social Inclusivo”
- Rosane Mota** – CEO da RM7 Corretora de Seguros
“Executiva Destaque – Corretora de Seguros”
- Sancor Seguros**
“Seguradora Especializada na Atividade Rural e Agronegócio”
- Samplemed**
“Ferramentas para Subscrição de Riscos para Seguros de Vida”
- Santos Bevilaqua Advogados**
“Escritório com Equipe Especializada na Legislação e Contratos de Seguros e Resseguro”
- Starr Companies Brasil**
“Ampla oferta de produtos e coberturas”
- Sodré Santoro Leilões**
“Leilões para recuperação de valores com pioneirismo e tecnologia”
- Austral Re**
“Resseguradora obtendo Bons Resultados e atenta aos princípios ESG”
- Porto**
“Agilidade na Aceitação, Regulação e Liquidação de Sinistros”
- Alexandre Camillo**
“Destaque profissional do Mercado de Seguros e Importante Líder da Categoria”

Insurance Corp Magazine Releases Highlights of the '2025 Insurance Corp Awards'

The 7th edition of the “ 2025 Insurance Corp Awards – Best of Insurance and Reinsurance” , organized by Insurance Corp magazine, recognizes the key highlights of the sector, obtained through research carried out with the market.

- Albatroz MGA**
“Specialized in Underwriting Transport Insurance and Reinsurance Risks Agency”
- ABECOR**
“Eduardo Toledo – Leadership in the entity representing Reinsurance brokers”
- Erika Medici** – CEO of AXA in Brazil
“Executive of the Year – Insurance”
- Instituto MAG Longevidade**
[MAG Longevity Institute]
“For the Important Social Contribution in the Study of Aging”
- Alexandre Nogueira** – Marketing and Communications Director Bradesco Seguros
- Carla Simões** – Executive Superintendent of Communications and Marketing at CNseg
“Leadership in Communication and Marketing of the largest entity in the sector”
- Machado e Cremoneze Advogados Associados**
“Excellence in Legal Activity focused on Maritime Transport Insurance”
- Delphos Tecnologia**
“A pioneering technology company for the insurance industry
- Europ Assistance Brasil**
“Leader in Assistance, Health and Travel Solutions and Services”
- Engeval Engenharia de Avaliações**
“Specialized in Engineering Assessments for contracting insurance coverage”
- Ituran Brasil**
“Market leader promoting protection technology in the insurance sector”
- Eduardo Dal Ri** – CEO of HDI Group
“Executive of the Year – Insurance”
- Maria Eduarda Bomfim** – CEO of Latin Re
“Executive of the Year – Reinsurance”
- Helder Molina** – CEO of MAG Seguros
“Executive of the Year – Life Insurance and Private Pension Plans”
- Seguros PASI** “A socially conscious company that serves the less privileged classes, with Inclusive Social Security”
- Rosane Mota** – CEO of RM7 Corretora de Seguros
“Outstanding Executive – Insurance Broker”
- Sancor Seguros**
“Insurance Company Specialized in Agri Activities and Agribusiness”
- Samplemed**
“Risk Underwriting Tools for Life Insurance”
- Santos Bevilaqua Advogados**
“Office with a Team Specialized in Insurance and Reinsurance Legislation and Contracts”
- Starr Companies Brasil**
“Wide range of products and coverage”
- Sodré Santoro Leilões**
“Auctions for value recovery with pioneering spirit and technology”
- Austral Re**
“Reinsurer obtaining good results and attentive to ESG principles”
- Porto**
“Agility in Acceptance, Regulation and Settlement of Claims”
- Alexandre Camillo**
“Professional Highlight in the Insurance Market and Important Category Leader”

Ouvidoria enfrenta inúmeros desafios, exigindo muita ponderação e equilíbrio

Ombudsman faces numerous challenges, requiring a lot of prudence and balance

Por/by Márcia Kovacs



Octávio Milliet, ouvidor do Sincor-SP

A regulamentação das Ouvidorias no setor de seguros, por meio da Resolução CNSP nº 110, de 7 de maio de 2004, estabeleceu a possibilidade de reconhecimento das Ouvidorias instituídas voluntariamente pelas companhias atuantes em seguros gerais e de pessoas, previdência complementar aberta e capitalização.

A partir de abril de 2013, por meio da Resolução CNSP nº 279, de 30 de janeiro de 2013, tornou-se obrigatória para as empresas supervisionadas pela Susep, a instituição de unidade organizacional específica de Ouvidoria.

No segmento de saúde suplementar, a Resolução Normativa ANS nº 323, de 3 de abril de 2013, dispôs sobre a implantação obrigatória das Ouvidorias.

O Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de todos os ramos de Seguros, Resseguros e Capitalização do Estado de São Paulo (Sincor SP), implementou a sua Ouvidoria, que tem a atribuição de atender aos interesses dos Corretores de Seguros. O presidente Boris Ber, importante liderança dos corretores e do mercado, tem oferecido irrestrito apoio a este indispensável procedimento. Cabe destacar também a realização no final de setembro, do 20º Conec em São Paulo, tendo como tema ‘O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros’, pois trata-se do maior evento voltado a esta atividade.

Octávio Milliet experiente corretor de seguros, aceitou o de-

The regulation of Ombudsman services in the insurance sector, through CNSP Resolution No. 110, dated May 7, 2004, established the possibility of recognizing Ombudsman services voluntarily instituted by companies operating in General Insurance, Life Insurance, Open Supplementary Pension and Capitalization.

As of April 2013, through CNSP Resolution No. 279, dated January 30, 2013, it became mandatory for companies supervised by Susep to establish a specific Ombudsman organizational unit. In the Supplementary Health segment, ANS Normative Resolution No. 323, dated April 3, 2013, provided for the mandatory implementation of Ombudsman services. The Union of Businessmen and Self-Employed Professionals in Brokerage and Distribution of all branches of Insurance, Reinsurance and Capitalization in São Paulo Estate (Sincor-SP) established its Ombudsman Office, which has the duty to serve the interests of Insurance Brokers.

President Boris Ber, a prominent leader among brokers and the market, has offered unrestricted support for this essential procedure.

We also highlight the 20th Conec held at the end of September in São Paulo, with the theme ‘The Intelligent Future of the Insurance Broker’, as it is the largest event focused on this activity.

safio em conduzir esta área do maior sindicato de corretores do país, com o objetivo de atender as demandas e necessidades dos stakeholders, por meio de uma triagem inicial, de uma análise imparcial e a busca de um resultado que satisfaça as partes envolvidas.

“É uma grande honra estar à frente da Ouvidoria do Sincor SP desde o ano de 2014, quando assumi substituindo o saudoso Milton D’Amélio. Esta função me permite oferecer uma importante contribuição ao segmento de seguros, sen-

do certamente uma atribuição de grande responsabilidade. Quando recebemos uma demanda, seja em relação de uma reclamação, solicitação ou sugestão e normalmente sobre sinistros não pagos já existe uma situação de estresse, principalmente entre Corretores e Seguradoras. Focamos muito no contínuo desenvolvimento e melhoria do nossas atividades e processos, tudo isso para prestarmos o melhor serviço aos envolvidos na questão apresentada”, complementa Milliet.

A Ouvidoria tem enfrentado os desafios impostos pelas inovações que ocorrem no mercado, bem como pelas mudanças da legislação e transformações na forma das relações entre seguradoras e corretores e nos casos de fraude denunciados por segurados, quando o assunto é analisado no Sincor, quando inclusive são ouvidas as partes envolvidas e elaborado parecer que é encaminhado para a Fenacor que decide enviar ou não para a Susep.

“Podemos afirmar que tivemos êxito com o trabalho a distância, pois em alguns casos há uma certa complexidade e buscamos as melhores formas em trabalhar para encontrar soluções para todos e continuar atendendo com eficácia” acrescenta o ouvidor.

O cargo de ouvidor tem como principais atribuições buscar a solução de problemas e conflitos por meio de ações diretas, impulsionando as questões de forma objetiva e dentro da legalidade. Desenvolve uma cultura para aumentar a consciência de todos em relação a esse tema tão importante e também por ser um canal direto de comunicação entre as partes envolvidas, colaborando e orientando, ouvindo críticas e sugestões do público que participa e se dirige ao Sincor SP.



Milliet e companheiros na Constituinte em Brasília
Milliet and colleagues at the Constituent Assembly in Brasília

Octávio Milliet, an experienced insurance broker, accepted the challenge of leading this area of the largest brokers' Union in the Country, aiming to meet the demands and needs of stakeholders through an initial screening, impartial analysis, and the pursuit of a result that satisfies the involved parties. “It is a great honor to be at the forefront of the Ombudsman Office of Sincor-SP since 2014, when I took over from the late Milton D’Amélio. This role allows me to make an important contribution to

the insurance segment, certainly a responsibility of great magnitude. When we receive a request, whether related to a complaint, request, or suggestion—typically regarding unpaid claims—there is already a stressful situation, especially between Brokers and Insurers. We focus heavily on the continuous development and improvement of our activities and processes, all to provide the best service to those involved in the presented issue,” adds Milliet. The Ombudsman has faced challenges imposed by innovations occurring in the market, as well as changes in Law and transformations in the relationships between insurers and brokers, and in cases of fraud reported by insured parties, when the matter is analyzed at Sincor, including hearings with the involved parties and the preparation of an opinion that is forwarded to Fenacor, which decides whether to send it to Susep or not. “We can affirm that we have succeeded with remote work, as in some cases there is a certain complexity, and we seek the best ways to work to find solutions for everyone and continue to serve effectively,” adds the Ombudsman. The Ombudsman’s role primarily involves seeking solutions to problems and conflicts through direct actions, addressing issues objectively and within the law. It develops a culture to raise awareness among all regarding this important topic and also serves as a direct communication channel between the involved parties, collaborating and guiding, listening to criticisms and suggestions from the public that engages with and addresses Sincor-SP. The guidelines for the Ombudsman’s operations begin with receiving requests for assistance in resolving issues typi-

As diretrizes para funcionamento da Ouvidoria se iniciam com a recepção dos pedidos de ajuda na solução de questões normalmente envolvendo Corretores de Seguradores.

Segundo o ouvidor, as suas atribuições são diferentes do ‘tradicional’ porque recebe não só processos relativos à atuação do sindicato, como em situações por descontentamento de soluções indicadas por alguma seguradora. Também há casos de denúncia de ação predatória ou ilegal por parte de corretores de seguros. Milliet, contudo, lembra que a Ouvidoria é uma área estratégica do sindicato dos corretores paulistas.

“Nossa proposta é transformar a cultura da reclamação em uma cultura de cooperação e de participação, prevalecendo, nas relações entre as partes envolvidas, o bom senso, a ética e o respeito à diversidade. Estamos sempre construindo pontes entre as partes e muitas vezes transformando a Ouvidoria no apoio a caminhos de comunicação mais rápidos entre o Sincor-SP e seus associados” principalmente em casos que envolvam a proteção aos segurados, ressaltou. Milliet afirma também que conta sempre com o acompanhamento das atividades dos “colegas reclamantes”, detectando a presença de eventuais falhas de maior frequência e que possam ser corrigidas por meio de artigos publicados na mídia. Milliet considera que o bom resultado da Ouvidoria só é possível porque tem sempre o apoio de uma área de muito sucesso no Sincor (Nos últimos 12 meses solucionou com sucesso 90% dos casos tratados de sinistros e diferenças de interpretação de clausulado técnico) capitaneada pela Vice-Presidente Simone Fávaro e que envolve os departamentos Disque-Sincor, Jurídico, Técnico, Intersindical e Intersindical Saúde. Os casos mais complicados e sensíveis são discutidos diretamente com a presidência do Sindicato. Milliet aproveitou para agradecer o apoio técnico do Alexandre Del Fiori e seu braço direito, Renato Andrade, como principais operadores dessas áreas sob comando da Vice-presidente Simone. O Ouvidor considera toda e qualquer manifestação “pertinente”.

Octávio Milliet é bacharel em Administração de Empresas e Economia, com mais de 40 anos de experiência no mercado de seguros. Sua trajetória foi marcada por ocupar liderança em várias entidades representativas da indústria de seguros, tendo iniciado suas atividades como corretor de seguros, como sócio na corretora da família, LLOYD PAULISTA Corretores de Seguros e Resseguros e na TRIPLESEG Corretora de Seguros e Consultoria em Resseguros. Foi presidente do Sincor-SP, da Fenacor e da Escola de Negócios e Seguros (antiga Funenseg), bem como liderou grupo de corretores em Brasília na participação da Assembleia Constituinte encerrada em 1988.

cally involving Brokers and Insurers. According to the Ombudsman, his responsibilities differ from the ‘traditional’ role because he receives not only processes related to the Union’s activities but also situations arising from dissatisfaction with solutions proposed by an insurer. There are also cases of reports of predatory or illegal actions by insurance brokers. Milliet, however, reminds that the Ombudsman is a strategic area of the Brokers’ Union from São Paulo. “Our proposal is to transform the culture of complaints into a culture of cooperation and participation, where common sense, ethics, and respect for diversity prevail in the relationships between the involved parties. We are always building bridges between the parties and often transforming the Ombudsman into support for faster communication pathways between Sincor-SP and its members,” he emphasized, especially in cases involving the protection of the Insured. Milliet also states that he always relies on monitoring the activities of “claiming colleagues,” detecting the presence of any frequent issues that can be addressed through articles published in the media. Milliet considers that the good results of the Ombudsman are only possible because he always has the support of a highly successful area within Sincor (which, in the last 12 months, successfully resolved 90% of the cases handled regarding claims and differences in the interpretation of technical clauses) led by Vice-President Simone Fávaro, involving the Disque-Sincor, Legal, Technical, Interunion, and Interunion Health departments. The most complicated and sensitive cases are discussed directly with the Union’s Presidency. Milliet took the opportunity to thank the technical support of Alexandre Del Fiori and his right-hand man, Renato Andrade, as the main operators of these areas under the leadership of Vice-President Simone. The Ombudsman considers every manifestation “pertinent.” (MAP)

Octávio Milliet holds a degree in Business Administration and Economics, with over 40 years of experience in the insurance market. His journey has been marked by leadership roles in various representative entities of the insurance industry, having begun his activities as an insurance broker, as a partner in the family brokerage, LLOYD PAULISTA Insurance Brokers and Reinsurers, and in TRIPLESEG Insurance Brokerage and Reinsurance Consulting. He has served as president of Sincor-SP, Fenacor, and the Business and Insurance School (formerly Funenseg), as well as leading a group of brokers in Brasília during the Constituent Assembly that concluded in 1988.

Mapfre apresenta o seu Programa de Relacionamento

Mapfre presents its Relationship Program

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) promoveu almoço com a participação da Mapfre, realizado no Terraço Itália em São Paulo. Recebidos pelo mentor Álvaro Fonseca (foto) e diretoria, Karine Brandão, diretora Executiva Comercial do Canal Corretor e Leonardo Marins, diretor Territorial SP, apresentaram o novo Programa de Relacionamento, desenvolvido com o objetivo de aproximar ainda mais os corretores de seguros da Mapfre.



Com 30 anos de carreira no mercado de seguros, dos quais metade como corretora, Karine Brandão iniciou na Mapfre há seis meses com a missão de restabelecer o relacionamento com os corretores. Segundo ela, sua chegada à empresa culminou com uma reestruturação interna, realizada ao longo de dois anos, que trouxe reforços ao staff, com as contratações de novos executivos, além da completa substituição de sistemas, a partir de investimentos em tecnologia e a reformulação de produtos. “Hoje, os nossos sistemas têm mais fluidez e uma proposta de valor mais eficiente para os corretores”, afirmou e atualmente o Portal do Corretor proporciona uma nova jornada aos profissionais, que podem conferir extrato, emitir segunda via e, ainda, esclarecer dúvidas pelo chat, entre outras funcionalidades. As mudanças beneficiam os cerca de 20 mil corretores da base da Mapfre. “Todos os corretores terão voz na companhia e atendimento adequado ao seu perfil”, complementou.

Para Karine, “o mais importante é ouvir o mercado”, e por isso a empresa criou a Jornada do Corretor e os fóruns. Ela conta que, a partir de sugestões dos corretores, a Mapfre já realizou diversas entregas, como a abertura de sinistros por whatsapp e no caso do seguro de automóvel, que é o carro-chefe, a franquia diferenciada. “Mas, precisávamos de algo mais. Então, há duas semanas atrás, contamos com a participação de Leonardo Marins para diretoria Territorial SP, destacou. (MA)

The Insurance Brokers Club of São Paulo (CCS-SP) held a luncheon with the participation of Mapfre, held at Terraço Itália in São Paulo. Welcomed by mentor Álvaro Fonseca (photo) and the board of directors, Karine Brandão, Commercial Executive Director of Canal Corretor and Leonardo Marins, Territorial Director SP, presented the new Relationship Program, developed with the objective of bringing insurance brokers even closer to Mapfre.

With 30 years of experience in the insurance market, half of which as a broker, Karine Brandão joined Mapfre six months ago with the mission of reestablishing relationships with brokers. According to her, her arrival at the company culminated in an internal restructuring, carried out over the course of two years, which brought reinforcements to the staff, with the hiring of new executives, in addition to the complete replacement of systems, based on investments in technology and the reformulation of products. “Today, our systems are more fluid and have a more efficient value proposition for brokers,” she said. Currently, the Broker Website provides a new journey for professionals, who can check statements, issue second copies and even clarify doubts via chat, among other features. The changes benefit the approximately 20,000 brokers in Mapfre’s database. “All brokers will have a voice in the company and service tailored to their profile,” she added.

According to Karine, “the most important thing is to listen to the market”, and that is why the company created the Broker Journey and the forums. She says that, based on suggestions from brokers, Mapfre has already made several deliveries, such as opening claims via WhatsApp and, in the case of car insurance, which is the flagship product, the differentiated franchise. “But we needed something more. So, two weeks ago, we had the participation of Leonardo Marins as the SP Territorial Director”, she highlighted. (MA)

A importância da Educação Financeira no país

The importance of Financial Education in the Country

Por/by Márcia Kovacs

“Talvez o maior programa de distribuição de renda no país, seja ensinar as pessoas a lidar com questões financeiras”, afirmou o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, durante o painel de abertura do seminário “Seguros para Todos: educação financeira, vulnerabilidade socioeconômica e seguros inclusivos”, realizado no dia 12 de maio, no auditório do Ministério da Educação, em Brasília.

O evento reuniu autoridades do setor, representantes do governo e convidados para debater como a inclusão securitária, previdenciária e a capitalização que podem ser aliadas da educação e do desenvolvimento social.

Susep e MEC levarão educação securitária Airtón Filho, diretor de Regulação Prudencial e Estudos Econômicos da Susep, destacou o papel da autarquia na ampliação da educação financeira. “Firmamos um convênio com o Ministério da Educação para o programa ‘Todos pela Educação’ que vai levar esse conteúdo para 40 milhões de alunos”.

O presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Ney Ferraz Dias, comentou que o seguro deve ser enxergado, não como uma despesa, mas como um auxiliar na proteção. “Queremos que as novas gerações enxerguem o seguro como um instrumento que protege suas atividades pessoais, familiares e negócios”.

Douglas Duran Bejo, vice-presidente da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), ressaltou a importância da capitalização. “A capitalização não é um investimento, mas é uma forma de guardar dinheiro e ao mesmo tempo concorrer a prêmios”.

O 1º vice-presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Bernardo Castello, disse que falar sobre seguros de vida e previdência é necessário citar educação financeira, pois estão entrelaçados. E citou a pandemia de Covid-19, como exemplo do papel social, pois pagou mais de R\$ 1 bilhão em indenizações.



“Perhaps the most important income distribution program in the country would be teaching people how to deal with financial issues,” said CNseg president Dyogo Oliveira during the opening panel of the seminar “Insurance for All: financial education, socioeconomic vulnerability and inclusive insurance,” held on May 12, in the auditorium of the Ministry of Education, in Brasília.

The event brought together sector authorities, government representatives and guests to discuss how security, pension and capitalization inclusion can be allies of education and social development.

Susep and MEC will provide security education Airtón Filho, director of Prudential Regulation and Economic Studies at Susep, highlighted the agency’s role in expanding financial education. “We signed an agreement with the Ministry of Education for the ‘Todos pela Educação’ program, which will bring this content to 40 million students.”

The president of the National Federation of General Insurance (FenSeg), Ney Ferraz Dias, commented that insurance should be seen not as an expense, but as an aid in protection. “We want the new generations to see insurance as an instrument that protects their personal, family and business activities.”

Douglas Duran Kiss, Vice-president of the National Federation of Capitalization (FenaCap), highlighted the importance of capitalization. “Capitalization is not an investment, but it is a way of saving money and at the same time competing for prizes.”

The 1st vice president of the National Federation of Private and Life Pensions (FenaPrevi), Bernardo Castello, said that when talking about life insurance and pensions it is necessary to mention financial education, as they are intertwined. And he cited the Covid-19 pandemic as an example of the social role, as it paid more than R\$1 billion in compensation.

Marco legal traz desafios e exige muito esforço para adequação

Legal framework brings challenges and requires a lot of effort to adapt

* Simone Vizani

O setor de seguros passa por profundas transformações. Seja pelo avanço das inovações tecnológicas e o uso da inteligência artificial, ou o aumento da percepção da sociedade de quanto é importante buscar proteções para pessoas, bens e negócios.

Esse “despertar” se reflete nos resultados do mercado, que figura há anos entre os segmentos que mais crescem no Brasil.

Ainda assim, há muito espaço para crescer, até porque a “capacidade ociosa” ainda é significativa. Para tanto, o setor investe forte em tecnologia, treinamento, qualificação, atendimento e na difusão da cultura do seguro.

Além disso, foi impactado por leis recentes, que trazem novos desafios e exigem trabalho intenso para a adequação.

É o caso da Lei 15.040/24 - novo “Marco Legal do Seguro” - sancionada em dezembro, após longo período de diálogo entre o setor privado, o Governo e o Congresso, que regulamentam os contratos de seguros.

O texto introduz novas regras para diversos tipos de proteções e garantias. Mas, não trata do ramo saúde e de seguros obrigatórios e nivela o consumidor de grandes riscos ao de massificados.

É possível esperar mudanças nas relações entre consumidores e seguradores, pois são estabelecidas diretrizes sobre diversos aspectos dos contratos, incluindo prazos, condições para aceitação, carências, prescrição e res-



The insurance sector is undergoing profound transformations, whether due to advances in technological innovations and the use of artificial intelligence, or society's increased awareness of how important it is to seek protection for people, assets and businesses.

This “awakening” is reflected in the market results, which have been among the fastest growing segments in Brazil for years.

Even so, there is still plenty of room for growth, especially since “idle capacity” is still significant. To this end, the sector is investing heavily in technology, training, qualification, service and the dissemination of the insurance culture.

Furthermore, it was impacted by recent laws, which bring new challenges and require intense work to adapt.

This is the case of Law 15.040/24 - the new “Insurance Legal Framework” - sanctioned in December, after a long period of dialogue between the private sector, the Government and Congress, which regulates insurance contracts. The text introduces new rules for various types of protection and guarantees. However, it does not address the health sector or mandatory insurance and puts high-risk consumers on the same level as mass-risk consumers.

Changes can be expected in the relationship between consumers and insurers, as guidelines are established on various aspects of contracts, including deadlines, conditions for acceptance, waiting periods, prescription and contractual responsibilities.

ponsabilidades contratuais.

Essas alterações, a princípio, despertaram preocupação. Para alguns especialistas, a lei mexeu em algo que funcionava bem. Contudo, foi fixado prazo de um ano para a “transição”. Nesse período, que vai até dezembro, as seguradoras terão que adaptar operações e processos para atender exigências, incluindo a divulgação de informações detalhadas sobre produtos e serviços e a adoção de “práticas mais transparentes”.

Nesse contexto, destaco três artigos que integram o capítulo da lei que trata “da interpretação do contrato”:

Art. 57. Se da interpretação de quaisquer documentos elaborados pela seguradora, tais como peças publicitárias, impressos, instrumentos contratuais ou pré-contratuais, resultarem dúvidas, contradições, obscuridades ou equívocos, elas serão resolvidas no sentido mais favorável ao segurado, ao beneficiário ou ao terceiro prejudicado.

Art. 58. As condições particulares do seguro prevalecem sobre as especiais, e estas, sobre as gerais.

Art. 59. As cláusulas referentes à exclusão de riscos e prejuízos ou que impliquem limitação ou perda de direitos e garantias são de interpretação restritiva quanto à sua incidência e abrangência, cabendo à seguradora a prova do seu suporte fático.

Portanto, a lei exige atenção redobrada de seguradores e demais agentes do mercado e, possivelmente, traz novos custos. É verdade que, com a nova lei, o Brasil poderá se aproximar dos padrões internacionais, como os adotados por países da OCDE, muito embora as relações de consumo já estivessem protegidas pelo Código de Defesa do Consumidor. Há também jurisprudências consolidadas a respeito dos temas tratados, inclusive nos tribunais superiores. Existem muitos pontos positivos.

Ao exigir maior clareza nos contratos, a lei eleva o padrão de compliance. As seguradoras deverão estruturar documentos que explicitem, sem deixar margem para dúvidas, riscos cobertos, exclusões e condições de indenização. Isso fortalece a confiança no setor e reduz litígios.

Ao reconhecer a digitalização dos contratos, a lei traz um avanço relevante, em um momento de elevados investimentos em tecnologia para garantir que a formalização dos seguros ocorra de forma eficiente, sem ferir a legislação.

E, para os corretores de seguros, a lei reforça a necessidade – quase uma obrigatoriedade – de uma atuação plenamente consultiva, para que o cliente possa compreender as coberturas contratadas.

Resta torcer para que o setor saia mais fortalecido após vencer o novo desafio

*Simone Vizani é sócia do Vizani e Tostes Advogados Associados, membro da ANSP, madrinha de honra da Sou Segura e membro acadêmica da ENS

These changes initially raised concerns. Some experts believe the law changed something that worked well. However, a one-year deadline was set for the “transition.” During this period, which runs until December, insurers will have to adapt operations and processes to meet requirements, including the disclosure of detailed information about products and services and the adoption of “more transparent practices.”

In this context, I highlight three articles that make up the chapter of the law that deals with “the interpretation of the contract”:

Art. 57. If the interpretation of any documents prepared by the insurer, such as advertising materials, printed material, contractual or pre-contractual instruments, results in doubts, contradictions, obscurities or equivocations, they will be resolved in the most favorable way to the insured, the beneficiary or the injured third party.

Art. 58. The particular insurance conditions prevail over the special ones, and these prevail over the general ones.

Art. 59. Clauses referring to the exclusion of risks and losses or which imply limitation or loss of rights and guarantees are subject to restrictive interpretation as to their incidence and scope, and it is the insurer's responsibility to prove their factual support.

Therefore, the law requires increased attention from insurers and other market agents and, possibly, brings new costs.

It is true that, with the new law, Brazil will be able to come closer to international standards, such as those adopted by OECD countries, even though consumer relations were already protected by the Consumer Protection Code. There is also consolidated case law on the topics covered, including in the higher courts.

There are many positive points.

By requiring greater clarity in contracts, the law raises the bar for compliance. Insurers must structure documents that clearly state, without leaving room for doubt, the risks covered, exclusions and compensation conditions. This strengthens confidence in the sector and reduces litigation. By recognizing the digitalization of contracts, the law represents a significant advance at a time of high investment in technology to ensure that insurance formalization occurs efficiently, without violating the legislation.

And, for insurance brokers, the law reinforces the need – almost an obligation – for a fully consultative approach, so that the client can understand the coverage contracted. We can only hope that the sector will emerge stronger after overcoming this new challenge.

*Simone Vizani is a partner at Vizani e Tostes Advogados Associados, a member of ANSP, a godmother of Sou Segura and an academic member of ENS

Referência indiscutível no mercado

Undisputed reference in the market

Por/by Carlos Alberto Pacheco

Há motivos para se comemorar a primeira década de existência deste importante veículo da mídia especializada. Criada em maio de 2015, a Revista Insurance Corp, de periodicidade bimestral e bilíngue (português e inglês), logo mostrou a que veio, com reportagens e artigos de peso que abordam o universo do seguro, resseguro, gerenciamento de riscos, previdência privada, capitalização, saúde suplementar e a prestação de serviços voltada a essas áreas. São 60 edições de conteúdo irretocável.

O público-alvo da revista é formado por profissionais de seguradoras e resseguradoras, corretores, brokers, entidades, bem como empresas de avaliação, vistoria, regulação de sinistros, de leilão, entre outros. “De circulação nacional e internacional, Insurance Corp faz um diagnóstico preciso do setor, ao exibir números, fatos e estatísticas, com a chancela de experientes profissionais e renomados articulistas”, comenta o publisher André Pena. Durante estes dez anos, a equipe de IC desenvolveu reportagens ligadas a temas de interesse de todos os players, além de estar presente nos grandes acontecimentos do setor.

Momentos marcantes

A gestão do risco sempre esteve na pauta do veículo. Por isso, na edição nº 5, em 2016, foi feita matéria de capa com a presidente eleita da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR), Cristiane Alves. Ainda nesta edição, IC cobriu a posse do presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano, e de mais quatro federações – FenaPrevi, FenSeg, FenaSaúde e FenaCap, em Salvador (Bahia). A cobertura marcou o início de uma feliz parceria entre



Primeira edição de IC em 2015: imponência do edifício do Lloyd's em Londres

2015 First issue: The Lloyd's building grandiosity in London

Foto da capa / Cover photo: Aurélien Guichard

There are reasons to celebrate the first decade of existence of this important specialized media outlet. Created in May 2015, Insurance Corp Magazine, published bimonthly in two languages (Portuguese and English), our magazine soon showed what it was made of, with important reports and articles that cover the universe of insurance, reinsurance, risk management, private pensions, capitalization, supplementary health and the provision of services focused on these areas. There are 60 editions of impeccable content. The magazine's target audience is made up of professionals from insurance and reinsurance companies, brokers, entities, as well as appraisal, inspection, claims adjustment and auction companies, among others. “With national and international circulation, Insurance Corp provides an accurate diagnosis of the sector by presenting figures, facts and statistics, with the endorsement of experienced professionals and renowned columnists”, comments publisher André Pena. Over the past ten years, the IC team has developed reports on topics of interest to all players, in addition to being present at major events in the sector.

Memorable moments

Risk management has always been on the magazine's agenda. That's why, in issue no. 5, in 2016, the cover story was about the elected president of the Brazilian Risk Management Association (ABGR), Cristiane Alves. Also in this issue, IC covered the inauguration of the president of the National Insurance Confederation (CNseg), Marcio Coriolano, and of four other federations – FenaPrevi, FenSeg, FenaSaúde and FenaCap, in Salvador (Bahia). The coverage marked the beginning of a happy partnership be-

a revista e as entidades citadas.

De 2017 a 2019, Insurance Corp marcou presença no Encontro de Resseguro do Rio Janeiro, iniciativa da Fenaber e CNseg, ocasiões em que publicou naqueles anos três edições especiais. Ao consolidar esta parceria, em 2023, IC foi o único veículo especializado a editar a revista da Fides Rio (Federação Interamericana das Empresas de Seguros). A manchete da publicação disse tudo: “Edição histórica da FIDES”.

Já em 2018, edição nº 20, a convite do presidente da Alarys & Apogeris, Jorge Luzzi, a jornalista Márcia Kovacs viajou à Cidade do Porto, em Portugal, para cobrir evento organizado por estas duas entidades. Reportagem especial contou os detalhes do encontro que debateu tendências de gerenciamento de riscos em seguros.

A entrega do prêmio “Insurance Corp Awards – Melhores do Seguro e do Resseguro” foi um dos principais fatos em 2019. O objetivo da revista é homenagear companhias, brokers e personalidades que contribuem para o desenvolvimento do setor. O evento faz parte obrigatória do calendário dos players que aprovaram a iniciativa. Já foram realizadas sete premiações consecutivas com o êxito de sempre.

O conteúdo relevante publicado pela revista propiciou aos seus jornalistas a conquista de prêmios. Ainda em 2019 (edição 22), o editor na época, Carlos Alberto Pacheco, conquistou o Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros na categoria “Imprensa Especializada” com a reportagem “Sem prevenção, perdas são incalculáveis”. O texto aborda a ausência de um plano de gerenciamento de riscos no rompimento da barragem de rejeitos da empresa Vale, em Brumadinho (MG).

Na edição 47, a editora Marcia Kovacs recebeu uma placa de reconhecimento na “Sou Segura Summit 2023”, como profissional da mídia especializada. Por dar voz, espaço e visibilidade na revista Insurance Corp, a jornalista criou as colunas “Mulheres no Comando” e “Mulheres em Destaque” – um marco na história da revista.

A partir da edição nº 48, também em 2023, Insurance Corp inova e desenvolve projeto para maior integração entre parceiros, voltado aos setores de sinistros e salvados, com a Sodré Santoro Leiloeiro Oficial. Desde então, foram iniciados encontros entre as seguradoras e a maior empresa de leilões da América do Sul. A revista promove esta aproximação, objetivando contribuir para a ampliação de negócios e parcerias, tão necessários ao setor. A primeira companhia convidada foi a Tokio Marine Seguradora. Desde então, IC vem consolidando sua atuação editorial como um dos grandes veículos do setor.

tween the magazine and the aforementioned entities.

From 2017 to 2019, Insurance Corp was present at the Rio de Janeiro Reinsurance Meeting, an initiative of Fenaber and CNseg, and published three special editions during those years. Upon consolidating this partnership, in 2023, IC was the only specialized vehicle to publish the magazine of Fides Rio (Inter-American Federation of Insurance Companies). The publication's headline said it all: “Historic edition of FIDES”.

In 2018, in issue no. 20, at the invitation of the president of Alarys & Apogeris, Jorge Luzzi, journalist Márcia Kovacs traveled to the city of Porto, in Portugal, to cover an event organized by these two entities. A special report gave details of the meeting that discussed trends in risk management in insurance.

The award ceremony for the “Insurance Corp Awards – Best in Insurance and Reinsurance” was one of the most important events of 2019. The magazine's goal is to honor companies, brokers and personalities who contribute to the development of the sector. The event is a mandatory part of the calendar of players who approved the initiative. Seven consecutive awards ceremonies have already been held with the same success.

The relevant content published by the magazine has led its journalists to win awards. Also in 2019 (issue 22), the editor at the time, Carlos Alberto Pacheco, won the National Insurance Journalism Award in the “Specialized Press” category with the article “Without prevention, losses are incalculable”. The text addresses the lack of a risk management plan in the collapse of the Vale tailings dam in Brumadinho (MG).

In issue 47, editor Marcia Kovacs received a plaque of recognition at the “Sou Segura Summit 2023” as a professional in specialized media. For giving voice, space and visibility in Insurance Corp Magazine, the journalist created the columns “Women in Charge” and “Women in the Spotlight” – a milestone in the magazine's history.

Starting with issue no. 48, also in 2023, Insurance Corp innovates and develops a project for greater integration between partners, focused on the claims and salvage sectors, with Sodré Santoro Leiloeiro Oficial. Since then, meetings have been initiated between insurers and the largest auction company in South America. The magazine promotes this rapprochement, aiming to contribute to the expansion of business and partnerships, so important necessary to the sector. The first company invited was Tokio Marine Seguradora. Since then, IC has been consolidating its editorial performance as one of the major media outlets in the sector.

Setor de seguros não pode ficar de fora do debate climático

Insurance sector cannot be left out of the climate debate

Evento em Paris destaca urgência de integrar o seguro às soluções para a crise climática
Paris event highlights the urgency of integrating insurance into solutions to the climate crisis

Na abertura do primeiro Fórum de Seguros França-Brasil, em Paris, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira (foto), fez um chamado à ação ao setor segurador internacional. Se o setor não assumir protagonismo na construção das políticas públicas ligadas à crise climática, poderá ser excluído do novo desenho regulatório global. “Ou aproveitamos a oportunidade de participar e oferecer soluções, ou seremos punidos com ações e políticas que nos deixarão de fora do mercado e de diversas atividades”, afirmou.



At the opening of the first France-Brazil Insurance Forum in Paris, the president of the National Confederation of Insurers (CNseg), Dyogo Oliveira (photo), issued a call to action to the international insurance sector. If the sector does not take a leading role in the development of public policies related to the climate crisis, it could be excluded from the new global regulatory framework. “Either we seize the opportunity to participate and offer solutions, or we will be punished with actions and policies that will leave us out

of the market and various activities,” he stated. “In the last 29 COPs, there has been not a word about the role of insurance in climate change. We need to come together as entities and participants to open this window of opportunity. Either we dedicate ourselves to understanding and participating in the solutions that will build the legal framework and public policies, or we will be excluded from the decisions”, stated Oliveira. Focused on the exchange of experiences between Brazil and France, the event brought together Congressmen, authorities from the French Regulatory body, executives from insurance and reinsurance companies from both countries, from CNseg and France Assureurs, to discuss topics such as climate change, technological innovation, Open Insurance and investments in infrastructure. The importance of the UN Conference on Climate Change (COP30), which will be held in Belém, Pará, was also

cesa Eleonore Caroit destacou a relevância simbólica e prática do evento ser sediado no coração da Amazônia. “Tenho certeza de que vocês, os brasileiros, saberão dar um jeito e que tudo dará certo, como sempre no Brasil”, disse.

A presidente da France Assureurs, Florence Lustman, destacou que o fórum representa uma oportunidade concreta para repensar os modelos de cobertura e investimento diante dos impactos das mudanças climáticas, além de discutir os desafios da regulação da inteligência artificial. “Vamos cruzar experiências, tentar trazer respostas comuns e construir soluções juntos”, afirmou.

A anfitriã Marie-Aude Thépaut, presidente da CNP Assurances, ressaltou que o papel do setor vai além da proteção financeira. “Temos a convicção de que o nosso papel, enquanto seguradores e investidores, é agir por uma sociedade inclusiva e durável que proteja todos os percursos de vida”, disse.

Também presente, o embaixador Laudemar Aguiar (Secretário de Promoção Comercial, Ciência, Tecnologia, Inovação e Cultura do Ministério das Relações Exteriores) destacou os desafios de penetração do seguro residencial no Brasil, comparando os 14% de cobertura no país com os 97% da França, e reforçou a necessidade de ampliar a proteção como instrumento de desenvolvimento econômico e social.

O Fórum França-Brasil de Seguros, promovido pela CNseg em parceria com a France Assureurs, marca um novo capítulo da internacionalização do mercado segurador brasileiro. A proposta é fortalecer a cooperação bilateral, fomentar soluções inovadoras e integrar o seguro aos grandes projetos de desenvolvimento nacional, incluindo os voltados à resiliência climática e à inclusão econômica.

Casa do Seguro

Como parte dos esforços brasileiros, na 15ª edição do Fórum Europeu de Seguros, realizado em Bruxelas, na Bélgica, com a participação de executivos brasileiros nas comitivas para intercâmbio, Oliveira anunciou a criação da “Casa do Seguro”, espaço oficial da CNseg na COP30. A proposta é que a Casa seja um centro de diálogo, articulação e eventos técnicos para destacar o papel do setor na transição climática. Entre as propostas em debate com a presidência da conferência e o governo brasileiro está a inclusão de um “Dia do Seguro” na programação oficial da COP, para garantir maior visibilidade à contribuição da indústria seguradora. Destacou também que apenas o Brasil não será suficiente para garantir a presença do setor nas negociações da conferência. “A COP é uma negociação entre governos. Não basta que somente o Brasil defenda o papel dos seguros. Precisamos de uma mobilização global”, afirmou. (Fonte:CNseg)

at the center of the discussions. French deputy Eleonore Caroit highlighted the symbolic and practical relevance of the event being held in the heart of the Amazon. “I am sure that you, the Brazilians, will find a way and that everything will work out, as always in Brazil,” she said. The president of France Assureurs, Florence Lustman, highlighted that the forum represents a concrete opportunity to rethink coverage and investment models in light of the impacts of climate change, in addition to discussing the challenges of regulating artificial intelligence. “We will exchange experiences, try to find common responses and build solutions together,” she said. Host Marie-Aude Thépaut, president of CNP Assurances, emphasized that the role of the sector goes beyond financial protection. “We are convinced that our role, as insurers and investors, is to act for an inclusive and sustainable society that protects all walks of life,” he said. Also present, Ambassador Laudemar Aguiar (Secretary of Trade Promotion, Science, Technology, Innovation and Culture of the Ministry of Foreign Affairs) highlighted the challenges of penetration of home insurance in Brazil, comparing the 14% coverage in the country with the 97% in France, and reinforced the need to expand protection as an instrument of economic and social development.

The France-Brazil Insurance Forum, promoted by CNseg in partnership with France Assureurs, marks a new chapter in the internationalization of the Brazilian insurance market. The proposal is to strengthen bilateral cooperation, foster innovative solutions and integrate insurance into major national development projects, including those focused on climate resilience and economic inclusion.

Insurance House

As part of Brazil’s efforts, at the 15th edition of the European Insurance Forum, held in Brussels, Belgium, with the participation of Brazilian executives in the exchange delegations, Oliveira announced the creation of the “Insurance House”, CNseg’s official space at COP30. The proposal is for the House to be a center for dialogue, coordination and technical events to highlight the sector’s role in the climate transition. Among the proposals being discussed with the conference presidency and the Brazilian government is the inclusion of an “Insurance Day” in the official COP program, to ensure greater visibility for the insurance industry’s contribution. He also emphasized that Brazil alone will not be enough to guarantee the sector’s presence in the conference negotiations. “The COP is a negotiation between governments. It is not enough for Brazil alone to defend the role of insurance. We need a global mobilization”, he stated. (Source: CNseg)

Implicações da nova lei brasileira de seguros para o *bill of lading* e para a arbitragem no exterior: em defesa da jurisdição nacional

Implications of the new brazilian insurance law for bill of lading and arbitration abroad: in defense of national jurisdiction

*Paulo Henrique Cremonese

Desde 9 de abril de 2024 o Brasil tem uma nova lei de seguros, atualmente em vacatio legis. Ela entrará em vigor em meados de dezembro de 2025.

A expectativa é enorme e todos os que trabalham com o negócio de seguros e o Direito dos Seguros estão se organizando para ela. Encimada pela sentença “um seguro para todos”, a lei promete redesenhar o exercício dos seguros em nosso país, e é bastante inovadora em não poucos aspectos.

Há normas especialmente importantes sobre regulação e liquidação de sinistros e sobre agravamento de riscos. Tenho estudado muito a respeito desses temas, afins ao Direito dos Transportes, e ouvido grandes especialistas, como os amigos Adilson Campoy e Marcio Malfatti. Para meu cotidiano profissional, esses são os três temas mais importantes. Mas há um quarto, que é relevantíssimo e que desejo comentar: a arbitragem.

No novo marco legal há quatro artigos que tratam direta ou indiretamente da arbitragem, sendo o art. 129 o mais importante:

Art. 129. Nos contratos de seguro sujeitos a esta Lei, poderá ser pactuada, mediante instrumento assinado pelas partes, a resolução de litígios por meios alternativos, que será feita no Brasil e submetida às regras do direito brasileiro, inclusive na modalidade de arbitragem.



Since April 9, 2024, Brazil has a new insurance law, currently in vacatio legis. It will come into force in mid-December 2025.

Expectations are high and everyone who works in the insurance business and insurance law is getting ready for it. Headed by the sentence “one insurance for all”, the law promises to redesign the practice of insurance in our country, and is quite innovative in many aspects. There are particularly important rules on the regulation and settlement of claims and on the aggravation of risks. I have studied a lot about these topics, related to Transportation Law, and have listened to great experts, such as my friends Adilson Campoy and Marcio Malfatti. For my professional day-to-day,

these are the three most important topics.

But there is a fourth, which is very relevant and which I would like to comment on: arbitration.

In the new legal framework there are four articles that deal directly or indirectly with arbitration, with art. 129 being the most important:

Art. 129. In insurance contracts subject to this Law, dispute resolution by alternative means may be agreed upon, by means of an instrument signed by the parties, which shall be carried out in Brazil and subject to the rules of Brazilian law, including in the form of arbitration.

The text fully complied with the Arbitration Law, main-

O texto respeitou integralmente a Lei de Arbitragem, guardando com ela simetria e harmonia plenas. A arbitragem é permitida, senão incentivada, desde que negociada livre e previamente pelas partes e exercida no Brasil segundo o direito local. E a negociação há de ser formalizada por instrumento específico, assinado.

Como vivemos tempos em que até o óbvio precisa ser dito e reiterado, prontifico-me a tanto: impossível a arbitragem imposta unilateralmente, e que não esteja disposta em instrumento específico. Igualmente impossível a arbitragem em outro país segundo normas estrangeiras.

Considerando tudo isso, penso imediatamente em situação muito particular, alvo de minha devotada atenção: a imposição de arbitragem no exterior prevista no Bill of Lading, o instrumento contratual de transporte internacional marítimo de carga.

Para além da discussão de ser ou não a cláusula abusiva (e, portanto, ilegal) aos olhos do Direito brasileiro — a rigor, nem o embarcador, contratante do transporte, nem o consignatário da carga, beneficiário do transporte, dão a ela uma anuência livre —, interessa-me a defesa de sua ineficácia perante o segurador sub-rogado, que sequer é parte do contrato de transporte.

A eficácia ou não dessa cláusula ao segurador sub-rogado é um dos assuntos mais polêmicos e valiosos nos litígios de ressarcimento contra os transportadores marítimos.

Defendo, a exemplo dos colegas do mercado segurador, que a cláusula é ineficaz porque o segurador não é parte do negócio de transporte e, tendo ou não ciência da existência da cláusula, não anui de modo algum ao seu conteúdo. Além disso, não existe renúncia tácita à garantia fundamental de acesso à jurisdição, o que, com ainda mais razão, fere de morte não só a eficácia como a própria validade.

Mais do que ineficaz perante o segurador sub-rogado, a cláusula é inválida porque o segurado também não a negociou prévia e livremente. De fato, o segurado, que pode ser o embarcador ou o consignatário da carga, não tem opção alguma em relação ao combo clausular que o transportador lhe impõe.

O contrato de transporte marítimo internacional de carga, tipicamente de adesão, raramente oferece ao embarcador ou ao consignatário oportunidade de discutir e negociar cláusulas e condições. O controle é todo do transportador. Daí a hipossuficiência negocial, que não se confunde com a hipossuficiência fática ou econômico-financeira; a primeira existe sempre, a segunda não.

Essa cláusula presente no Bill of Lading e imposta unilateralmente pelo transportador também desrespeita a forma determinada pela Lei de Arbitragem, ora reafirmada pela Lei do Contrato de Seguro para o compromisso arbitral: instrumento específico e assinado pelas partes.

Há, então, um rosário de vícios e ilegalidades a impedir a validade ou, ao menos, a eficácia da cláusula em estudo. Apesar disso, não são poucas as decisões judiciais, mono-

taining full symmetry and harmony with it. Arbitration is permitted, if not encouraged, as long as it is freely and previously negotiated by the parties and carried out in Brazil in accordance with local law. And the negotiation must be formalized by a specific, signed instrument.

Since we live in times when even the obvious needs to be said and reiterated, I am prepared to do so: unilaterally imposed arbitration that is not provided for in a specific instrument is impossible. Arbitration in another country according to foreign rules is equally impossible.

Considering all this, I immediately think of a very particular situation, the target of my devoted attention: the imposition of arbitration abroad provided for in the Bill of Lading, the contractual instrument for international maritime cargo transportation.

In addition to the discussion of whether or not the clause is abusive (and therefore illegal) in the eyes of Brazilian law — strictly speaking, neither the shipper, the transport contractor, nor the consignee of the cargo, the transport beneficiary, give it free consent — I am interested in defending its ineffectiveness before the subrogated insurer, who is not even a party to the transport contract.

The effectiveness or otherwise of this clause for the subrogated insurer is one of the most controversial and valuable issues in compensation litigation against maritime carriers. I argue, like my colleagues in the insurance market, that the clause is ineffective because the insurer is not part of the transport business and, whether or not he is aware of the existence of the clause, he does not in any way agree to its content. Furthermore, there is no tacit waiver of the fundamental guarantee of access to jurisdiction, which, even more so, fatally undermines not only its effectiveness but also its validity.

More than being ineffective against the subrogated insurer, the clause is invalid because the insured did not negotiate it previously and freely. In fact, the insured, who may be the shipper or the consignee of the cargo, has no option whatsoever regarding the clause combo that the carrier imposes on him.

The international maritime cargo transportation contract, typically an adhesion contract, rarely offers the shipper or consignee the opportunity to discuss and negotiate clauses and conditions. The carrier has complete control. Hence the negotiating weakness, which should not be confused with factual or economic-financial weakness; the former always exists, the latter does not.

This clause present in the Bill of Lading and unilaterally imposed by the carrier also disregards the form determined by the Arbitration Law, now reaffirmed by the Insurance Contract Law for the arbitration agreement: specific instrument signed by the parties.

There is, therefore, a litany of defects and illegalities that impede the validity or, at least, the effectiveness of the clause under study. Despite this, there are many judicial decisions,

cráticas e colegiadas, a reconhecerem nela ambas as qualidades, prejudicando os legítimos direitos e interesses dos seguradores brasileiros e a própria economia do país.

A cláusula de arbitragem do Bill of Lading retira do país os pleitos de ressarcimento, esvazia a dignidade da Justiça do país e apequena o Direito brasileiro, fazendo-o espécie de ordenamento de segunda mão.

É certo que o Código de Processo Civil prestigiou o compromisso arbitral; é certo que a arbitragem é algo muito bom e que há, mesmo, de ser desenvolvida no Brasil, porém não é menos certa a necessidade da voluntariedade, que é requisito fundamental e indispensável para vê-la instituída. O procedimento é nobre; mas ninguém pode impô-lo a ninguém, nem vetar a jurisdição para todo aquele que, ferido em seu direito, deseja ir a juízo defendê-lo.

Por isso, a partir de dezembro de 2025, o art. 129 da nova Lei de Seguros será perfeitamente invocável para sustentar a primazia da jurisdição nacional nos pleitos de ressarcimento movidos por seguradores sub-rogados contra transportadores marítimos. É certo que, à primeira vista, o dispositivo se dirige às relações entre os próprios atores do negócio securitário. Ainda assim, não vejo nada de errado em invocá-lo, ainda que a título subsidiário.

Afinal, o artigo expõe a necessidade de voluntariedade, de acordo prévio entre as partes, de respeito à forma e de uso da lei e da competência brasileiras.

Considerando que um dos atores do litígio é segurador e que o exercício do ressarcimento redesenha a relação jurídica original em não poucas medidas, acredito ser, sim, possível essa invocação para a boa defesa da jurisdição nacional, da plenitude do Direito e da boa ordem moral; e o faço com base em princípios fundamentais como os da proporcionalidade, da razoabilidade, da isonomia, da equidade e da boa-fé ampla.

Concluo este brevíssimo ensaio afirmando que sou, sim, entusiasta da arbitragem e pretendo vê-la usada com frequência e intensa regularidade nos litígios envolvendo seguradores sub-rogados e transportadores marítimos internacionais de cargas, desde que respeitada a essência e a forma determinadas pelo sistema legal brasileiro, a ser realizada em câmara arbitral no Brasil e segundo as regras legais brasileiras.

Para tanto, contarei, doravante, não apenas com a própria Lei de Arbitragem brasileira, mas também com a nova Lei do Contrato de Seguro, que é definitivamente uma lei para todos.

**Paulo Henrique Cremonese é sócio de Machado e Cremonese – Advogados Associados, doutorando em Direito Civil pela Universidade de Coimbra, mestre em Direito Internacional Privado pela Universidade Católica de Santos, especialista em Direito dos Seguros pela Universidade de Salamanca e acadêmico da Academia Nacional de Seguros e Previdência.*

both single judges and collegiate, that recognize both qualities in it, harming the legitimate rights and interests of Brazilian insurers and the country's economy itself.

The arbitration clause in the Bill of Lading removes claims for compensation from the country, undermines the dignity of the country's justice system and diminishes Brazilian law, making it a kind of second-hand legal system.

It is true that the Code of Civil Procedure has given prestige to the arbitration agreement; it is true that arbitration is something very good and that it should indeed be developed in Brazil, but it is no less true that voluntariness is a fundamental and indispensable requirement for its establishment. The procedure is noble; but no one can impose it on anyone, nor veto jurisdiction for anyone who, having been violated in his rights, wishes to go to court to defend them.

Therefore, as of December 2025, Article 129 of the new Insurance Law will be perfectly invocable to support the primacy of national jurisdiction in claims for compensation brought by subrogated insurers against maritime carriers. It is true that, at first glance, the provision is directed at the relations between the actors in the insurance business themselves. Even so, I see nothing wrong in invoking it, even if in a subsidiary capacity.

After all, the article exposes the need for voluntariness, prior agreement between the parties, respect for the form and use of Brazilian law and competence.

Considering that one of the parties to the dispute is an insurer and that the exercise of compensation redesigns the original legal relationship in many ways, I believe that this invocation is indeed possible for the good defense of national jurisdiction, the fullness of the Law and good moral order; and I do so based on fundamental principles such as proportionality, reasonableness, equality, equity and broad good faith.

I conclude this very brief essay by stating that I am, indeed, an enthusiast of arbitration and intend to see it used frequently and with intense regularity in disputes involving subrogated insurers and international maritime cargo carriers, as long as the essence and form determined by the Brazilian legal system are respected, to be carried out in an arbitration chamber in Brazil and according to Brazilian legal rules.

To this end, I will henceforth rely not only on the Brazilian Arbitration Law itself, but also on the new Insurance Contract Law, which is definitely a law for everyone.

**Paulo Henrique Cremonese is a partner at Machado e Cremonese – Advogados Associados, a PhD candidate in Civil Law at the University of Coimbra, a Master in Private International Law from the Catholic University of Santos, a specialist in Insurance Law from the University of Salamanca and an academic at the National Academy of Insurance and Pensions.*

MAG tem nova sede em São Paulo

MAG has new Headquarters in São Paulo

Com 190 anos de operação ininterrupta no mercado brasileiro, o Grupo MAG atua nas frentes de seguros, investimentos, ativos imobiliários, finanças, fundos de pensão, gestão previdenciária e renda variável, além do Instituto de Longevidade MAG. A companhia tem como propósito oferecer soluções de proteção individual nos diversos momentos de vida de todos os brasileiros, buscando atender às necessidades de segurança financeira de nossos clientes e estar ao seu lado como uma referência de confiança e solidez, com produtos completos e flexíveis. É uma das três empresas mais

longevas do Brasil e eleita a terceira melhor empresa para se trabalhar no Rio de Janeiro (Great Place to Work 2024). No Prêmio de Inovação do Valor Econômico de 2024, a companhia esteve presente entre as 150 empresas mais inovadoras do país. Especializada em vida e previdência, abre mais um capítulo em sua história com a inauguração de uma segunda matriz, desta vez em São Paulo. O espaço conta com mais de 4 mil metros quadrados, dois andares com terraços e tem capacidade para acomodar 350 pessoas, a fim de atender todas as verticais do Grupo na cidade. “Desejamos inspirá-los a crescer a partir de um olhar mais assertivo para o futuro, mas sem perder o foco no desenvolvimento da sociedade”, comenta o CEO Helder Molina. Assinado pela arquiteta Juliana Pippi, o projeto mescla a tradição e o DNA inovador da companhia, que vem atuando de forma bem-sucedida no mercado brasileiro de seguros há quase dois séculos. Pensando no bem-estar de seus colaboradores, parceiros e convidados, a matriz paulista oferecerá um ambiente moderno, acolhedor e inclusivo, para o desenvolvimento de todos que fazem parte do grupo segurador. Desta forma, em um movimento alinhado aos valores da companhia, o Grupo firmou parceria com grandes nomes do mercado gastronômico nacional, como a Tal Chá, referência em chás gourmet e a Café Unique, que traz o sabor e a tradição centenária do café mineiro para as máquinas da sede paulista e o Le Cordon Bleu Brasil, reconhecido mundialmente por sua excelência e alta qualidade. (Fonte: Assessoria GrupoFala)



Helder Molina (centro), CEO do Grupo MAG
Helder Molina (center), MAG Group CEO's

was elected the third best company to work for in Rio de Janeiro (Great Place to Work 2024). At the 2024 Valor Econômico Innovation Awards, the company was among the 150 most innovative companies in the country. Specializing in life and pension plans, it opens another chapter in its history with the inauguration of a second headquarters, this time in São Paulo. The space has more than 4,000 square meters, two floors with terraces and has capacity to accommodate 350 people, in order to serve all of the Group's verticals in the city. “We want to inspire them to grow based on a more assertive look to the future, but without losing focus on the development of society”, comments CEO Helder Molina. Designed by architect Juliana Pippi, the project combines the company's tradition and innovative DNA, which has been operating successfully in the Brazilian insurance market for almost two centuries. Thinking about the well-being of its employees, partners and guests, the São Paulo headquarters will offer a modern, welcoming and inclusive environment, for the development of everyone who is part of the insurance group. In this way, in a move aligned with the company's values, the Group has entered into partnerships with major names in the national gastronomic market, such as Tal Chá, a reference in gourmet teas, and Café Unique, which brings the flavor and centuries-old tradition of Minas Gerais coffee to the machines at its headquarters in São Paulo and Le Cordon Bleu Brasil, recognized worldwide for its excellence and high quality.

Alta de roubos de carga noturnos quase triplica em 2 anos e impulsiona demanda por seguros

Rise in night-time cargo theft almost triples in 2 years and drives demand for insurance

Um levantamento recente mostra que os roubos de carga durante a noite aumentaram de 15,6% em 2023 para 45,2% em 2025, com a maior parte das ocorrências concentrada na região Sudeste

A recent survey shows that cargo thefts during the night will increase from 15.6% in 2023 to 45.2% in 2025, with most of the occurrences concentrated in the Southeast region

Nos últimos dois anos, os roubos de carga durante o período noturno cresceram significativamente no Brasil. Segundo o relatório “Análise de Roubo de Cargas”, da nstech, essas ocorrências passaram a representar 45,2% do total no 1º trimestre de 2025 — quase o triplo do registrado no mesmo período de 2023 (15,6%).

Além do aumento, o estudo aponta para a interiorização dos crimes. Embora a região Sudeste concentre a maioria dos casos (72%), essa participação caiu em relação a 2023 (83,2%). Já estados como o Maranhão tiveram alta expressiva, passando de 0,9% para 11,3%. São Paulo e Rio de Janeiro seguem como os estados com mais prejuízos, respondendo por mais de 60% das perdas no país.

Os principais alvos seguem sendo cargas fracionadas (44,1%), alimentos (36,6%) e eletrônicos (8,1%), em operações urbanas e de curto trajeto. As BRs 316 e 116 lideram o ranking das mais perigosas para o transporte dessas mercadorias.

Esse cenário impõe desafios crescentes ao setor de transportes, que busca formas mais eficazes de proteção. A



A recent survey shows that cargo thefts during the night will increase from 15.6% in 2023 to 45.2% in 2025, with most of the occurrences concentrated in the Southeast region

In the last two years, cargo theft at night has grown significantly in Brazil. According to nstech's "Cargo Theft Analysis" report, these incidents accounted for 45.2% of the total in the first

quarter of 2025 - almost triple the figure recorded in the same period in 2023 (15.6%).

In addition to the increase, the study points to the internalization of crimes. Although the Southeast concentrates most cases (72%), this share has fallen compared to 2023 (83.2%). However, states like Maranhão saw a significant increase, from 0.9% to 11.3%. São Paulo and Rio de Janeiro continue to be the states with the most losses, accounting for more than 60% of the country's losses.

The main targets continue to be break-bulk cargo (44.1%), food (36.6%) and electronics (8.1%), in urban and short-haul operations. BRs 316 and 116 highways lead the ranking of the most dangerous roads for transporting these goods.

corretora Mundo Seguro, especializada em seguros para transporte de cargas desde 2014, no Vale do Aço (MG), acompanha de perto essa transformação. João Paulo, CEO da empresa, ressalta que “esses produtos circulam com frequência e rotas previsíveis, o que facilita a ação de criminosos. Hoje não basta contratar o seguro obrigatório. É essencial combinar coberturas como RCTR-C e RC-DC e investir em rastreamento e gestão de risco.”

Com mais de 5 mil clientes e cerca de R\$ 3 bilhões em ativos e passivos sob gestão mensal, a Mundo Seguro observou aumento na busca por apólices personalizadas e abrangentes. O movimento reflete o crescimento do mercado segurador no setor. Dados da CNseg mostram que o seguro contra roubo de cargas cresceu 29% na arrecadação no 1º semestre de 2024, totalizando R\$ 628,4 milhões, com R\$ 252 milhões pagos em indenizações.

Segundo o mesmo levantamento, São Paulo concentrou R\$ 148,7 milhões dessas indenizações, enquanto Minas Gerais teve o maior crescimento proporcional: alta de 67,2%, totalizando R\$ 29,7 milhões. Nos últimos cinco anos, o setor segurador pagou mais de R\$ 2 bilhões em indenizações por roubo de carga. Em 2023, o segmento de Responsabilidade Civil por Desvio de Carga arrecadou R\$ 1,1 bilhão — aumento de 8,8% em relação a 2022.

As regiões com mais sinistros seguem sendo do Sudeste, com até 85% dos casos. Segundo a NTC&Logística, em 2024 foram registrados 10.478 roubos no Brasil. Apesar da queda de 11% nas ocorrências, o valor das cargas roubadas subiu 21%, alcançando R\$ 1,217 bilhão.

Para João Paulo, a adaptação constante é essencial. “Quanto maior a exposição, maior deve ser a proteção. Um seguro bem estruturado e aliado a tecnologia de gestão de risco é fundamental para minimizar prejuízos e garantir a continuidade dos negócios.”

Ele reforça: “tecnologia embarcada e monitoramento em tempo real são tão importantes quanto a apólice. Sem isso, é quase impossível reagir rapidamente a desvios ou paradas suspeitas.” O novo cenário exige do setor investimento não só em segurança jurídica, mas também em rastreamento integrado, inteligência artificial e análise de risco — medidas que já reduzem em até 30% a sinistralidade de frotas gerenciadas.

(Fonte: Assessoria MundoSeguro)

Mundo Seguro - Referência nacional em seguros para transporte de cargas, atua há mais de uma década com soluções sob medida para proteger operações logísticas em todo o Brasil. Fundada por João Paulo, a corretora se destaca pela abordagem técnica, atendimento consultivo e profundo conhecimento das exigências legais e operacionais do setor. Especializada em apólices como RCTR-C, RCF-DC, gerenciamento de risco e rastreamento, atende desde pequenos transportadores até grandes operadores logísticos com atuação multinacional

This scenario poses growing challenges for the transport sector, which is looking for more effective forms of protection. The broker firm Mundo Seguro, which has specialized in cargo insurance since 2014, in Vale do Aço (MG), is closely following this transformation. João Paulo, the company's CEO, points out that “these products circulate frequently and on predictable routes, which makes it easier for criminals to act. Today it's not enough to take out compulsory insurance. It's essential to combine cover such as RCTR-C and RC-DC and invest in tracking and risk management.”

With more than 5,000 clients and around R\$3 billion in assets and liabilities under monthly management, Mundo Seguro has seen an increase in the search for personalized and comprehensive policies. The movement reflects the growth of the insurance market in the sector. CNseg data shows that cargo theft insurance grew 29% in revenue in the first half of 2024, totaling R\$628.4 million, with R\$252 million paid out in indemnities.

According to the same survey, São Paulo accounted for R\$148.7 million of these indemnities, while Minas Gerais had the highest proportional growth: an increase of 67.2%, totaling R\$29.7 million. In the last five years, the insurance sector has paid out more than R\$ 2 billion in cargo theft claims. In 2023, the Cargo Diversion Liability segment collected R\$1.1 billion - an increase of 8.8% compared to 2022. The regions with the most claims continue to be the Southeast, with up to 85% of cases. According to NTC & Logística, in 2024 there were 10,478 thefts in Brazil. Despite the 11% drop in incidents, the value of cargo stolen rose by 21% to R\$1.217 billion.

For João Paulo, constant adaptation is essential. “The greater the exposure, the greater the protection. Well-structured insurance combined with risk management technology is essential to minimize losses and guarantee business continuity.” He adds: “Embedded technology and real-time monitoring are just as important as the policy. Without it, it's almost impossible to react quickly to deviations or suspicious stops.” The new scenario requires the sector to invest not only in legal certainty, but also in integrated tracking, artificial intelligence and risk analysis - measures that are already reducing claims in managed fleets by up to 30%.

(Source: Assessoria MundoSeguro)

Mundo Seguro - A National benchmark in cargo transportation insurance, it has been operating for over a decade with tailor-made solutions to protect logistics operations throughout Brazil. Founded by João Paulo, the broker stands out for its technical approach, consultative service and in-depth knowledge of the sector's legal and operational requirements. Specializing in policies such as RCTR-C, RCF-DC, risk management and tracking, it serves from small haulers to large logistics operators with multinational operations.

Sulamérica reforça parceria com as assessorias

Sulamérica strengthens partnership with consultancies

Por/by Márcia Kovacs

O presidente Ricardo Montenegro e a diretoria da Aconse SP receberam Raquel Reis (centro), CEO da SulAmérica, Marcelo Pantoja, diretor comercial de Vida e Previdência e Adriana Lins, diretora comercial de Varejo SP e Região Sul da companhia, em almoço realizado no Terraço Itália em São Paulo. Montenegro fez uma apresentação do atual momento da entidade, bem como a retrospectiva dos últimos oito anos de atividades, destacando a realização de eventos e a criação de novas oportunidades de negócios.



Raquel ressaltou os resultados alcançados em 2024 e o papel estratégico que as assessorias representaram para a companhia. “Ano passado foi relevante a contribuição para os resultados, cooperando para uma marcante expansão. Foram mais de 30 mil vidas apenas em Saúde, com a sinistralidade bem controlada. A previsão para 2025 é superar esses índices, com um prognóstico muito positivo. Sem a participação das assessorias, o resultado seria inferior em torno de 20%.” Acrescentando, Marcelo destacou o momento de transformação da companhia e a importância da parceria com as assessorias. “O crescimento no ramo de Saúde foi significativo e desejo reforçar que este é um momento de oportunidades. A companhia passa por um processo de transformação para se consolidar como uma seguradora única. Há espaço para crescermos juntos. Estou à disposição para dialogar e construir planos específicos que atendam às necessidades dos agentes da ponta.” Finalizando, Adriana agradeceu as assessorias pelos resultados alcançados e reforçou o compromisso com o este canal de distribuição. “Conseguimos o reconhecimento das assessorias como essenciais para o mercado. Buscamos entender o modelo de negócio e como a SulAmérica poderia se encaixar nessa dinâmica. As assessorias tem grande espaço para crescimento no mercado, especialmente no interior de São Paulo.”

President Ricardo Montenegro and the Board of Directors of Aconse SP welcomed Raquel Reis (center), SulAmérica's CEO, Marcelo Pantoja, Commercial Director of Life and Pensions and Adriana Lins, company's Commercial Director of Retail SP and Southern Region, to a luncheon held at Terraço Itália in São Paulo. Montenegro gave a presentation on

the entity's current situation, as well as a retrospective of the last eight years of activities, highlighting the organization of events and the creation of new business opportunities.

Raquel called attention to the results achieved in 2024 and the strategic role that the consultancies played for the company. “Last year, the contribution to the results was significant, leading to a outstanding expansion. There were more than 30 thousand lives saved in Health alone, with well-controlled claims. The forecast for 2025 is to surpass these figures, with a very positive prognosis. Without the participation of the consultancies, the result would be around 20% lower.” Marcelo added that the company is currently undergoing transformation and the importance of the partnership with the consultancies. “The growth in the Health segment was significant and I would like to emphasize that this is a time of opportunities. The company is undergoing a transformation process to consolidate itself as a unique insurance company. There is room for us to grow together. I am available to discuss and build specific plans that meet the needs of frontline agents.” Finally, Adriana thanked the consultancies for the results achieved and reinforced the commitment to this distribution channel. “We have achieved recognition of consultancy services as essential to the market. We sought to understand the business model and how SulAmérica could fit into this dynamic. Consultancy services have great room for growth in the market, especially inland São Paulo State.”

SODRÉ SANTORO
LEILÕES PRESENCIAIS E ONLINE

REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais



Animais



Luxo

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

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

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

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

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



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

WWW.SODRESANTORO.COM.BR

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

Tokio Marine reforça protagonismo no mercado de Seguros Imobiliários

Tokio Marine reinforces its leading role in the Real Estate Insurance market

A Seguradora reuniu especialistas do setor para debater sobre o mercado de seguros imobiliários
The Insurance Company brought together industry experts to discuss the property insurance market



No início de junho, a Tokio Marine Seguradora reuniu Corretores e especialistas do mercado imobiliário para discutir as oportunidades de negócio nesse setor durante mais uma edição do Expertise. O evento aconteceu no Tokio Marine Hall, em São Paulo e reuniu aproximadamente 300 convidados.

Com uma representatividade de 14% dos contratos de aluguel no País, de acordo com dados do Secovi-SP, a modalidade de Seguro Fiança Locatícia vem ganhando cada vez mais espaço no mercado. “O aumento da demanda por locações, tanto residenciais quanto comerciais, aliado à busca por soluções mais seguras e práticas nas relações

In early June, Tokio Marine Seguradora brought together brokers and real estate market experts to discuss business opportunities in this sector during another edition of Expertise. The event took place at Tokio Marine Hall in São Paulo and brought together approximately 300 guests.

With a representation of 14% of rental contracts in the country, according to data from Secovi-SP, the Rental Surety Insurance modality has been gaining more and more space in the market. “The increase in demand for rentals, both residential and commercial, combined with the search for safer and more practical so-

contratuais, tem consolidado o Seguro Fiança Locatícia como uma alternativa cada vez mais atrativa para proprietários e inquilinos. Segundo o Censo 2022, existem 16 milhões de imóveis alugados no Brasil o que demonstra inúmeras possibilidades de negócios para essa modalidade de Seguro”, destaca Marcelo Goldman, Diretor Executivo de Produtos Massificados da Companhia.

Dentre as novidades anunciadas durante o evento está o lançamento da funcionalidade de Biometria Facil, que entra em vigor a partir do dia 7 de julho, com a finalidade de prover uma camada adicional de segurança no processo de contratação do Fiança Locatícia, reforçando o compromisso da Seguradora com a proteção de seu Parceiros de Negócios e Clientes. A Companhia também antecipou a chegada da modalidade plurianual para seguros imobiliários e novas formas de pagamento.

As novidades foram anunciadas pela Superintendente de Produtos RD Massificados, Magda Truvilhano, e pelo Gerente de Produto, Ed Floresta, que reforçaram com os convidados a trajetória do portfólio de Seguros Imobiliários da Companhia e a importância da parceria com os Corretores. “A inovação está no DNA dos Colaboradores da Tokio Marine, somos incansáveis na busca por melhorias em nossos processos e produtos e isso não seria possível sem o constante diálogo com os nossos Parceiros de Negócios. São eles que estão no dia a dia com os Clientes e nos trazem insights que nos ajudam a entender as dores e oportunidades desse mercado para que possamos evoluir e oferecer produtos e serviços alinhados com as demandas dos consumidores”, comenta Magda.

O Expertise Seguros Imobiliários contou com a abertura do Presidente da seguradora, José Adalberto Ferrara, que reforçou a solidez e compromisso da companhia com o país nos últimos 65 anos, destacando a trajetória de crescimento da empresa a um ritmo de 17,5% ao ano nos últimos 13 anos e com palestras dos especialistas convidados, Marília Fontes e Romeo Busarello, que contextualizaram o cenário econômico com o mercado imobiliário e o novo perfil de consumidores. (Fonte: Assessoria de Imprensa TK)

lutions in contractual relationships, has consolidated Rental Surety Insurance as an increasingly attractive alternative for owners and tenants. According to the 2022 Census, there are 16 million rental properties in Brazil, which demonstrates countless business possibilities for this type of Insurance”, highlights Marcelo Goldman, Executive Director of Mass Products at the Company. Among the new features announced during the event is the launch of the Easy Biometrics feature, which will come into effect on July 7, with the purpose of providing an additional layer of security in the Rental Surety contracting process, reinforcing the Insurer's commitment to protecting its Business Partners and Customers. The Company also anticipated the arrival of the multi-year modality for real estate insurance and new payment methods. The news was announced by the Superintendent of Massified RD Products, Magda Truvilhano, and by the Product Manager, Ed Floresta, who reinforced with the guests the trajectory of the Company's Real Estate Insurance portfolio and the importance of the partnership with Brokers. “Innovation is in the DNA of Tokio Marine Employees, we are tireless in the search for improvements in our processes and products and this would not be possible without the constant dialogue with our Business Partners. They are the ones who are in the day-to-day with the Customers and bring us insights that help us understand the pains and opportunities of this market so that we can evolve and offer products and services aligned with the demands of consumers”, comments Magda. The Expertise Seguros Imobiliários event was opened by the company's President, José Adalberto Ferrara, who reinforced the company's solidity and commitment to the country over the past 65 years, highlighting the company's growth trajectory at a rate of 17.5% per year over the past 13 years. It also featured lectures by guest experts Marília Fontes and Romeo Busarello, who contextualized the economic scenario with the real estate market and the new consumer profile.

lutions in contractual relationships, has consolidated Rental Surety Insurance as an increasingly attractive alternative for owners and tenants. According to the 2022 Census, there are 16 million rental properties in Brazil, which demonstrates countless business possibilities for this type of Insurance”, highlights Marcelo Goldman, Executive Director of Mass Products at the Company. Among the new features announced during the event is the launch of the Easy Biometrics feature, which will come into effect on July 7, with the purpose of providing an additional layer of security in the Rental Surety contracting process, reinforcing the Insurer's commitment to protecting its Business Partners and Customers. The Company also anticipated the arrival of the multi-year modality for real estate insurance and new payment methods. The news was announced by the Superintendent of Massified RD Products, Magda Truvilhano, and by the Product Manager, Ed Floresta, who reinforced with the guests the trajectory of the Company's Real Estate Insurance portfolio and the importance of the partnership with Brokers. “Innovation is in the DNA of Tokio Marine Employees, we are tireless in the search for improvements in our processes and products and this would not be possible without the constant dialogue with our Business Partners. They are the ones who are in the day-to-day with the Customers and bring us insights that help us understand the pains and opportunities of this market so that we can evolve and offer products and services aligned with the demands of consumers”, comments Magda. The Expertise Seguros Imobiliários event was opened by the company's President, José Adalberto Ferrara, who reinforced the company's solidity and commitment to the country over the past 65 years, highlighting the company's growth trajectory at a rate of 17.5% per year over the past 13 years. It also featured lectures by guest experts Marília Fontes and Romeo Busarello, who contextualized the economic scenario with the real estate market and the new consumer profile.

Among the new features announced during the event is the launch of the Easy Biometrics feature, which will come into effect on July 7, with the purpose of providing an additional layer of security in the Rental Surety contracting process, reinforcing the Insurer's commitment to protecting its Business Partners and Customers. The Company also anticipated the arrival of the multi-year modality for real estate insurance and new payment methods. The news was announced by the Superintendent of Massified RD Products, Magda Truvilhano, and by the Product Manager, Ed Floresta, who reinforced with the guests the trajectory of the Company's Real Estate Insurance portfolio and the importance of the partnership with Brokers. “Innovation is in the DNA of Tokio Marine Employees, we are tireless in the search for improvements in our processes and products and this would not be possible without the constant dialogue with our Business Partners. They are the ones who are in the day-to-day with the Customers and bring us insights that help us understand the pains and opportunities of this market so that we can evolve and offer products and services aligned with the demands of consumers”, comments Magda. The Expertise Seguros Imobiliários event was opened by the company's President, José Adalberto Ferrara, who reinforced the company's solidity and commitment to the country over the past 65 years, highlighting the company's growth trajectory at a rate of 17.5% per year over the past 13 years. It also featured lectures by guest experts Marília Fontes and Romeo Busarello, who contextualized the economic scenario with the real estate market and the new consumer profile.

Customers. The Company also anticipated the arrival of the multi-year modality for real estate insurance and new payment methods. The news was announced by the Superintendent of Massified RD Products, Magda Truvilhano, and by the Product Manager, Ed Floresta, who reinforced with the guests the trajectory of the Company's Real Estate Insurance portfolio and the importance of the partnership with Brokers. “Innovation is in the DNA of Tokio Marine Employees, we are tireless in the search for improvements in our processes and products and this would not be possible without the constant dialogue with our Business Partners. They are the ones who are in the day-to-day with the Customers and bring us insights that help us understand the pains and opportunities of this market so that we can evolve and offer products and services aligned with the demands of consumers”, comments Magda. The Expertise Seguros Imobiliários event was opened by the company's President, José Adalberto Ferrara, who reinforced the company's solidity and commitment to the country over the past 65 years, highlighting the company's growth trajectory at a rate of 17.5% per year over the past 13 years. It also featured lectures by guest experts Marília Fontes and Romeo Busarello, who contextualized the economic scenario with the real estate market and the new consumer profile.

The news was announced by the Superintendent of Massified RD Products, Magda Truvilhano, and by the Product Manager, Ed Floresta, who reinforced with the guests the trajectory of the Company's Real Estate Insurance portfolio and the importance of the partnership with Brokers. “Innovation is in the DNA of Tokio Marine Employees, we are tireless in the search for improvements in our processes and products and this would not be possible without the constant dialogue with our Business Partners. They are the ones who are in the day-to-day with the Customers and bring us insights that help us understand the pains and opportunities of this market so that we can evolve and offer products and services aligned with the demands of consumers”, comments Magda. The Expertise Seguros Imobiliários event was opened by the company's President, José Adalberto Ferrara, who reinforced the company's solidity and commitment to the country over the past 65 years, highlighting the company's growth trajectory at a rate of 17.5% per year over the past 13 years. It also featured lectures by guest experts Marília Fontes and Romeo Busarello, who contextualized the economic scenario with the real estate market and the new consumer profile.

the search for improvements in our processes and products and this would not be possible without the constant dialogue with our Business Partners. They are the ones who are in the day-to-day with the Customers and bring us insights that help us understand the pains and opportunities of this market so that we can evolve and offer products and services aligned with the demands of consumers”, comments Magda. The Expertise Seguros Imobiliários event was opened by the company's President, José Adalberto Ferrara, who reinforced the company's solidity and commitment to the country over the past 65 years, highlighting the company's growth trajectory at a rate of 17.5% per year over the past 13 years. It also featured lectures by guest experts Marília Fontes and Romeo Busarello, who contextualized the economic scenario with the real estate market and the new consumer profile.

The Expertise Seguros Imobiliários event was opened by the company's President, José Adalberto Ferrara, who reinforced the company's solidity and commitment to the country over the past 65 years, highlighting the company's growth trajectory at a rate of 17.5% per year over the past 13 years. It also featured lectures by guest experts Marília Fontes and Romeo Busarello, who contextualized the economic scenario with the real estate market and the new consumer profile.

Susep é recebida em reunião

Susep is received at a meeting

O Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) recebeu no seu tradicional almoço em maio, no Terraço Itália, São Paulo, a diretora de Infraestrutura de Mercado e Supervisão de Conduta da Susep, Júlia Normande Lins, que apresentou o tema “Susep - Inovação, Política Nacional de Acesso e o Seguro de Vida”. Recebida pelo presidente Anderson Mundim (esq) e diretoria



da entidade, ela expôs as propostas do Grupo de Trabalho (GT), que coordenou, para viabilizar o acesso da população ao seguro, especialmente o seguro de vida e, sobretudo, para a parcela dos mais vulneráveis. Nesta oportunidade, a convidada informou que o GT contou com a participação de representantes de seguradoras, segurados, corretores de seguro, autoridades públicas e outros, que discutiram, além do seguro de vida, temas diversos, como educação financeira, seguros para populações sub-representadas e micro empreendedores. “No GT, o seguro de vida foi exaustivamente debatido por sua condição de instrumento de proteção familiar e de planejamento financeiro, muito eficiente, mas pouco acessado por grande parte da população”, reforçou. Com o intuito de subsidiar a Susep para a criação da Política Nacional de Acesso ao Seguro, o GT se concentrou em alguns objetivos principais, como formas de viabilizar a ampliação do acesso ao seguro; trazer a questão para o âmbito institucional; utilizar a educação securitária para promover o acesso; e desenvolver produtos adequados à realidade da população brasileira. Entre as recomendações do GT, Júlia Lins destacou a necessidade de melhoria na linguagem, com informações mais claras sobre os produtos e garantias. Já no âmbito institucional, a diretora ponderou que foram ouvidas propostas relacionadas à viabilidade de alguns seguros – a exemplo do seguro de vida - serem incluídos em programas sociais do governo, como o Bolsa Família. “O seguro de vida pode evitar a descapitalização das famílias, no caso de morte ou de doença grave, e também proteger os microempreendedores que não contam com os benefícios sociais dos trabalhadores formais”, destacou. (MA)

Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) hosted the director of Market Infrastructure and Conduct Supervision at Susep, Júlia Normande Lins, at its traditional luncheon in May, at Terraço Itália, São Paulo. She presented the topic “Susep - Innovation, National Access Policy and Life Insurance”. Received by president Anderson Mundim (left) and the board of

directors of the entity, she presented the proposals of the Working Group (WG), which she coordinated, to facilitate the population's access to insurance, especially life insurance, and especially for the most vulnerable segments of the population. On this occasion, the guest reported that the WG had the participation of representatives of insurance companies, policyholders, insurance brokers, public authorities and others, who discussed, in addition to life insurance, various topics, such as financial education, insurance for underrepresented populations and micro-entrepreneurs. “In the WG, life insurance was extensively debated due to its status as a very efficient instrument for family protection and financial planning, but little accessed by a large part of the population,” she emphasized. In order to support Susep in creating the National Policy for Access to Insurance, the WG focused on some main objectives, such as ways to facilitate the expansion of access to insurance; bringing the issue to the institutional sphere; using insurance education to promote access; and developing products suited to the reality of the Brazilian population. Among the WG's recommendations, Júlia Lins laid emphasis on the need for improving communication, with clearer information about products and guarantees. At the institutional level, the director considered that proposals related to the feasibility of some insurance policies – such as life insurance – being included in government social programs, such as Bolsa Família, were heard. “Life insurance can prevent families from losing their capital in the event of death or serious illness, and also protect micro-entrepreneurs who do not have the social benefits of formal workers,” she highlighted.

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

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



ENGEVAL®
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Diálogos construtivos para o desenvolvimento do setor

Constructive dialogues for the development of the sector

Por/by Carlos Alberto Pacheco

Sessão de abertura da Conseguro com a participação do presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, presidente da Fenacor, Armando Vergilio, superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, e ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), Luiz Fux

Opening session of Conseguro with the participation of the president of CNseg, Dyogo Oliveira, president of Fenacor, Armando Vergilio, superintendent of Susep, Alessandro Octaviani, and minister of the Federal Supreme Court (STF), Luiz Fux



@Heusi Action/Heusi Action

“Foi um evento de alto nível, com painelistas muito representativos e provocativos. Convidamos pessoas com capacidade de gerar pensamento e crítica, de gerar revisão da nossa maneira de pensar”. Em suma essa foi a avaliação do presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, sobre a Conseguro 2025 realizada recentemente em São Paulo. Oliveira recebeu Insurance Corp no final do evento e fez um balanço de todas as apresentações. Cerca de 800 pessoas marcaram presença assistindo aos painéis e no espaço de exposições, entre executivos, players nacionais e internacionais e autoridades governamentais.

A Conseguro teve início com a palestra “Seguros 4.0: Reflexos da Transformação Tecnológica no Futuro do Mercado”, ministrada por um convidado especial: David Roberts, fundador da Global Inspiration Goals. “Eu gostei muito do painel do Roberts, que trouxe uma provocação muito importante sobre as mudanças que estão por vir em virtude da evolução da tecnologia no mundo, em particular no seguro”, comentou o presidente da CNseg. Na sua visão, o palestrante coloca ali o seguro num “quadrante de grande necessidade de mudança”, de adoção de tecnologias exponenciais.

“It was a top-level event, with very representative and provocative panelists. We invited people who are capable of sow the seeds of thought and criticism, who make us reconsider our way of thinking.” In short, this was the assessment of the president of the National Confederation of Insurers (CNseg), Dyogo Oliveira, about Conseguro 2025, which was recently held in São Paulo. Oliveira welcomed Insurance Corp at the end of the event and took stock of all the presentations. Around 800 people attended the panels and the exhibition space, including executives, national and international players and government authorities.

Conseguro began with the panel “Insurance 4.0: Reflections of Technological Transformation on the Future of the Market”, given by a special guest: David Roberts, founder of Global Inspiration Goals. “I really enjoyed Roberts’ panel, which brought a very important questioning about the changes that are coming due to the evolution of technology in the world, particularly in insurance,” commented the president of CNseg. In his view, the speaker places insurance in a “quadrant of great need for change”, of adopting exponential technologies.

A variedade de temas chamou a atenção do público, a exemplo dos desastres naturais que afetaram (e afetam) a indústria de seguros. “O painel sobre mudanças climáticas mostrou que, finalmente, as autoridades perceberam o instrumento do seguro como útil para a sociedade se adaptar às alterações no clima”, ressaltou Dyogo Oliveira. Neste painel, os palestrantes comentaram acerca do papel do seguro na transição climática e opinaram sobre a relevância dos mecanismos de proteção social e de investimentos oferecidos pelo setor.

Na agenda da Conseguro, o papel transformador da tecnologia e da inovação foi um destaque, na visão do dirigente da CNseg. “Esse cenário impõe desafios, como os riscos cibernéticos”, alertou. Segundo ele, é fundamental a adoção de novos mecanismos para combater as fraudes digitais, assegurar a proteção de dados e influenciar a regulação do uso de inteligência artificial. “As seguradoras precisam se preparar adequadamente para lidar com as fraudes”, salientou Oliveira.

Cobrança do IOF E COP 30

O dirigente destacou também outros debates, como os desafios regulatórios que impactam o mercado de seguros, as regulamentações da Lei 15.040/2024 (Marco Legal dos Seguros), das associações de proteção veicular e do seguro de vida universal. “Painéis como esses foram muito interessantes porque abordaram aspectos que estão na agenda do dia a dia do setor”, reforçou. Mas um tema bastante comentado entre os palestrantes e citado nos debates foi a cobrança do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) nas operações de crédito, câmbio e previdência, determinada pelo Ministério da Fazenda.

“De fato, não podemos concordar com a cobrança do IOF sobre o VGBL porque vai exatamente na contramão do trabalho que temos feito de educação financeira, de atrair as pessoas para construir um plano de previdência, de se prepararem para o futuro, num ambiente de rápido crescimento da longevidade”, criticou Oliveira. Ele disse ainda que a CNseg tem dialogado bastante com o governo federal desde a publicação do Decreto 12.466, de 22 de maio último.

Ao final, o dirigente falou sobre sua expectativa quanto à realização da COP 30 – Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas, em novembro, na cidade de Belém (PA). “Teremos um pavilhão de 1.600 metros quadrados voltado exclusivamente ao setor, do qual denominamos ‘Casa do Seguro’. Ali haverá eventos em parcerias com outros setores da economia e entidades da agenda de sustentabilidade. “Estamos com essa programação de altíssimo nível bastante avançada”, finalizou o presidente da CNseg.

The variety of topics caught the attention of the audience, such as natural disasters that have affected (and continue to affect) the insurance industry. “The panel on climate change showed that, finally, the authorities have realized that insurance is a useful instrument for society to adapt to climate change,” highlighted Dyogo Oliveira. In this panel, the speakers commented on the role of insurance in the climate transition and gave their opinions on the relevance of social protection and investment mechanisms offered by the sector.

Conseguro’s agenda, the transformative role of technology and innovation was a highlight, in the view of the CNseg director. “This scenario poses challenges, such as cyber risks,” he warned. According to him, it is essential to adopt new mechanisms to combat digital fraud, ensure data protection and influence the regulation of the use of artificial intelligence. “Insurers need to prepare themselves adequately to deal with fraud,” Oliveira stressed.

Collection of IOF and COP 30

The director also highlighted other debates, such as the regulatory challenges that impact the insurance market, the regulations of Law 15.040/2024 (Legal Framework for Insurance), vehicle protection associations and universal life insurance. “Panels like these were very interesting because they addressed aspects that are on the industry’s daily agenda”, he reinforced. But a topic that was widely discussed among the speakers and mentioned in the debates was the collection of the Tax on Financial Transactions (IOF) on credit, foreign exchange and pension transactions, determined by the Ministry of Finance.

“In fact, we cannot agree with the IOF tax on VGBLs because it goes exactly against the work we have been doing in financial education, in attracting people to build a retirement plan, to prepare for the future, in an environment of rapid growth in longevity,” criticized Oliveira. He also said that CNseg has been in close dialogue with the federal government since the publication of Decree 12,466, on May 22.

Finally, the director spoke about his expectations regarding COP 30 – the United Nations Conference on Climate Change, to be held in November in the city of Belém (PA). “We will have a 1,600 square meter pavilion dedicated exclusively to the sector, which we call the ‘Insurance House’. There will be events there in partnership with other sectors of the economy and entities on the sustainability agenda. “We have this high-level program well advanced,” concluded the president of CNseg.

Lockton e Cremoneze realizam visita ao Porto de Santos

Lockton and Cremoneze visit the Port of Santos

Por/by Márcia Kovacs

A Lockton Brasil Corretora de Seguros em parceria com Machado e Cremoneze Advogados Associados, realizaram um novo encontro técnico no Porto de Santos, com o objetivo de apresentar alguns aspectos dos seguros marítimos, transportes e gestão de riscos ambientais, e suas operações. Além de executivos da Lockton, como Simone Ramos, Diretora de Portos e Logística, Ednei Delfim, Head de Marketing o evento contou com a participação do dr. Paulo Henrique Cremoneze e



dra. Eduarda Cremoneze, entre convidados e parceiros.

O processo de concessão do Porto de Santos, se iniciou em 1886, e foi explorado e expandido pela Companhia Docas de Santos (CDS), entre novembro 1890 e novembro de 1980. Com o passar dos anos, sua estrutura foi desenvolvida e ampliada pela CDS, e chegou a empregar 15 mil funcionários. Até 2022, a movimentação de cargas no Porto, indicava crescimento e as cargas mais relevantes, foram, soja em grãos, açúcar, milho, farelo de soja, celulose, entre outros. “Este passeio de escuna pelo porto, é importante para os profissionais que atuam no seguro de transporte, seguro portuário e entenderem a dinâmica, pois à distância, não tem como observar as funções de embarque e desembarque, e com isto terão um entendimento das operações e condições para orientar melhor seu cliente”, enfatizou Dr. Paulo Henrique Cremoneze, advogado especialista em seguro de transporte.

Simone Ramos, destacou a importância do passeio. “Ter a oportunidade de trazer um grupo de profissionais do setor para o Porto de Santos, é uma possibilidade de falarmos sobre gerenciamento de riscos ambientais, e suas disposições e como ele acontece na prática. Agradeço a participação de todos, e poder apresentar como nós fazemos nossas entregas somando a palestra enriquecedora do dr. Cremoneze, é muito satisfatório”, reforçou a executiva, encerrando a visita.

Lockton Brasil Corretora de Seguros, in partnership with Machado e Cremoneze Advogados Associados, held a new technical meeting at the Port of Santos, with the aim of presenting some aspects of maritime insurance, transportation and environmental risk management, and their operations. In addition to Lockton executives, such as Simone Ramos, Director of Ports and Logistics, and Ednei Delfim, Head of Marketing, the event was attended by Dr. Paulo Henrique Cremoneze and

Dr. Eduarda Cremoneze, among guests and partners.

The concession process for the Port of Santos began in 1886 and was operated and expanded by Companhia Docas de Santos (CDS) between November 1890 and November 1980. Over the years, its structure was developed and expanded by CDS, and it employed 15,000 people. Until 2022, cargo movement at the Port indicated growth, with the most important cargoes being soybeans, sugar, corn, soybean meal, cellulose, among others. “This schooner tour of the port is important for professionals working in Transport Insurance and Port Insurance to understand the dynamics, since from a distance, it is not possible to observe the loading and unloading functions, and with this, they will have an understanding of the operations and conditions to better guide their clients,” emphasized Dr. Paulo Henrique Cremoneze, a lawyer specializing in Transport Insurance.

Simone Ramos highlighted the importance of the visit. “Having the opportunity to bring a group of professionals from the sector to the Port of Santos is a chance to talk about environmental risk management, its provisions and how it works in practice. I would like to thank everyone for their participation, and being able to present how we make our deliveries, in addition to the enriching lecture by Dr. Cremoneze, is very satisfying,” the executive emphasized, concluding the visit.

Sodré Santoro: Tradição e Inovação que Transformaram o Mercado de Leilões no Brasil

Sodré Santoro: Tradition and Innovation that Transformed the Auction Market in Brazil

Com uma trajetória marcada por credibilidade, inovação e excelência, a Sodré Santoro tornou-se um sobrenome que virou sinônimo de leilão no Brasil — consolidando-se como referência no setor ao unir tradição e modernidade com consistência e propósito.

Fundada por Luiz Fernando e José Eduardo Sodré Santoro, a organização cresceu ao longo dos anos com muito trabalho e dedicação, acompanhando as transformações do mercado e atendendo com excelência às demandas de compradores e vendedores. O compromisso com a inovação foi essencial para os resultados da organização, que realiza leilões diários de imóveis, veículos, materiais e equipamentos — incluindo leilões judiciais e de luxo —, operando com tecnologia própria que garante agilidade, transparência e segurança em todas as etapas do processo. Com infraestrutura completa, a Sodré Santoro conta hoje com 13 pátios, localizados nas cidades de Bauru, Caçapava, Cesário Lange, Curitiba, Limeira, Monte Mor, Sertãozinho, São Paulo e Ribeirão Preto, que somam mais de 2 milhões de metros quadrados para armazenamento e exposição de bens. A organização também dispõe de estúdio audiovisual próprio, permitindo a transmissão de leilões ao vivo com máxima qualidade, e de um espaço nobre para leilões especiais: a Casa Sodré Santoro, localizada na Av. Brasil, 478 – Jardim América/SP.

A experiência do cliente continua sendo um dos grandes diferenciais: seja em leilões presenciais ou online, a Sodré Santoro busca sempre proporcionar conveniência, confiança e resultados concretos — criando as melhores oportunidades tanto para quem compra quanto para quem vende.

With a history marked by credibility, innovation and excellence, Sodré Santoro has become a surname that has become synonymous with auctions in Brazil - consolidating itself as a benchmark in the sector by uniting tradition and modernity with consistency and purpose.

Founded by Luiz Fernando and José Eduardo Sodré Santoro, the organization has grown over the years with hard work and dedication, keeping pace with market changes and meeting the demands of buyers and sellers with excellence. The commitment to innovation has been essential to the results of the organization, which holds daily auctions of real estate, vehicles, materials and equipment - including judicial and luxury auctions - operating with its own technology that guarantees agility, transparency and security at every stage of the process.

With a complete infrastructure, Sodré Santoro currently has 13 yards, located in the cities of Bauru, Caçapava, Cesário Lange, Curitiba, Limeira, Monte Mor, Sertãozinho, São Paulo and Ribeirão Preto, which total more than 2 million square meters for storing and displaying goods. The organization also has its own audiovisual studio, allowing live auctions to be broadcast with maximum quality, and a prime space for special auctions: Casa Sodré Santoro, located at Av. Brasil, 478 - Jardim América/SP.

Customer experience remains one of the major differentiators: whether in person or online, Sodré Santoro always seeks to provide convenience, trust and concrete results - creating the best opportunities for both buyers and sellers.

CAMARACOR SP empossa nova diretoria

CAMARACOR SP swears in new Board



O Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo (Camaracor SP) promoveu a posse da nova diretoria eleita em abril último, para um mandato durante o biênio 2025/2026. O presidente Jorge Teixeira Barbosa em seu discurso de posse, agradeceu em especial a Pedro Barbato Filho, fundador e ex-presidente e a diretoria anterior, por tudo que realizaram pela entidade. “ Nosso objetivo é dar continuidade a esse trabalho, buscando sempre aprimorar e ampliar as ações da Câmara junto ao mercado segurador, pois estamos investindo em uma nova visão de gestão e de nossa associação, acreditando que através da união de seus integrantes e participação mais ativa e presente, teremos uma Câmara mais atuante e representativa que dialogue com seus membros e com nossos parceiros, buscando soluções para os desafios de uma nova era no mercado de seguros, que se apresenta mais tecnológica e inovadora a cada dia” destacou.

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.

Agradeceu também aos presentes no evento que contou com expressiva presença de corretores de seguros, apoio das seguradoras patrocinadoras, autoridades do setor e demais convidados.

Composição da diretoria empossada:

- Jorge Teixeira Barbosa – Presidente
- Eduardo Minc – Vice-presidente
- José Valdecyr Saoncella – Diretor Secretário
- Paulo de Tarso Meinberg – Diretor Tesoureiro
- Braz Romildo Fernandes – Diretor de Comunicação
- José Roberto Miranda – Diretor Social
- Jocimar de Carvalho- - Diretor de eventos
- Conselho Fiscal
- Orlando Felipe Gouveia
- Schimidt S. Santos
- Luciano da Conceição Basílio
- Pedro Barbato Filho – Presidente Honorário

The São Paulo Chamber of Insurance Brokers – Camaracor (Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo - Camaracor) swore in the new Board of Directors elected last April, for a term of office during the 2025/2026 biennium. President Jorge Teixeira Barbosa, in his inaugural speech, gave special thanks to Pedro Barbato Filho, founder and former president, and to the previous Board, for everything they had done for the organization. “Our target is to continue this work, always seeking to improve and expand the Chamber's actions together the insurance market, because we are investing in a new vision of management and our association, believing that through the union of its members and more active and present participation, we will have a more active and representative Chamber that dialogues with its members and our partners, seeking solutions to the challenges of a new era in the insurance market, which is becoming more technological and innovative every day,” he said.

A new cycle is beginning to strengthen the interests of professionals working in the area and to better serve consumers, together with the insurance industry, because the idea of setting up the Chamber flourished after some informal meetings promoted by insurance brokers, who had in mind building a group of professionals based on ethics.

He also thanked those present at the event, which was well attended by insurance brokers, sponsoring insurance companies, industry authorities and other guests.

Composition of the Board sworn:

- Jorge Teixeira Barbosa - President
- Eduardo Minc - Vice-President
- José Valdecyr Saoncella - Secretary Director
- Paulo de Tarso Meinberg – Treasurer Director
- Braz Romildo Fernandes - Communications Director
- José Roberto Miranda - Social Director
- Jocimar de Carvalho - Events Director
- Audit committee
- Orlando Felipe Gouveia
- Schimidt S. Santos
- Luciano da Conceição Basílio
- Pedro Barbato Filho - Honorary President



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

Corretor, de que o seu cliente precisa?

10
anos

Tem quem precise de proteção simples.

Tem quem exija soluções complexas.

Tem quem está começando
e quem já tem tudo,
menos tempo a perder.

E para todos eles,

tem seguro AXA.



JUNTOS A CADA PASSO *da sua jornada*