revista
INSURANCE CORP
ano XI – edição 62 - setembro/outubro 2025 - R$ 25,00
insurancecorp.com.br

10 ANOS

Resiliência como alavanca de desenvolvimento e participação ativa na COP30

MARSH CELEBRA 70 ANOS DE IMPACTO NO BRASIL

Resilience as leverage for development and COP30 active communion

MARSH CELEBRATES 70 YEARS OF IMPACT IN BRAZIL

Paula Lopes, presidente da companhia

20 º Conec superou as expectativas
20 th Conec exceeded expectations

livelo

bradesco seguros
Com Você. Sempre.

Sabe o que é tão bom quanto ter um **Bradesco Seguro Residencial Sob Medida?**

Pagar com pontos Livelo.

Um jeito diferente de pagar o seguro e economizar dinheiro.

O Bradesco Seguro Residencial Sob Medida possui mais de 15 opções de coberturas e serviços de assistência para cuidar da casa.

Ofereça para seus clientes e faça bons negócios.

Saiba mais

Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros - CNPJ 92.682.038/0001-00 - Processo Susep nº 15414.901163/2017-73 - (Bradesco Seguro Residencial Sob Medida) - O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep. - SAC: 0800 727 9966 - Ouvidoria: 0800 701 7000 - Para atendimento à pessoa com Deficiência Auditiva ou de Fala, acesse o nosso site.

MENSAGEM AO MERCADO
MESSAGE TO THE MARKET

IMPACTO DA NOVA REALIDADE QUE ESTAMOS EXPERIMENTANDO

Estamos diante de um novo horizonte e acreditamos ser capazes de enfrentar e superar as adversidades que tem se apresentado. Neste sentido, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) contribui de maneira inequívoca, ao integrar e participar com forte representação do setor segurador, na COP30 por meio da 'Casa do Seguro', que irá oferecer considerações voltadas ao engajamento em relação aos impactos das mudanças climáticas e o aperfeiçoamento das atividades desenvolvidas pelo setor, para a mitigação de suas consequências. Por outro lado, o início da vigência da Lei 15.040/24, que dispõe sobre as novas diretrizes legais a serem respeitadas, certamente ensejarão inúmeras adequações em toda a cadeia do setor. As mudanças a serem adotadas a partir de 2026, certamente contribuirão para fortalecer e consolidar as atividades da indústria do seguro, bem como de toda a cadeia que gravita em seu redor.

A realização do 20º Conec em São Paulo, evidenciou de forma indiscutível a força e pujança do mercado de seguros e o papel dos corretores na distribuição de produtos e serviços. Este ano o Dia do Corretor de Seguros mereceu uma especial celebração.

O Congresso realizado entre os dias 25 e 27 de setembro, teve como tema central 'SinergIA Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros', abordando como principal tema questão da inovação tecnológica utilizado pelo setor, entre outras pautas relevantes.

Por outro lado, cabe destacar como matéria de capa desta edição IC, a celebração de 70 anos de atividades da Marsh, altamente comprometida com o desenvolvimento econômico e social do país, investindo em inovação e prevenção, ajudando as empresas a se prepararem para o futuro com segurança e agilidade, bem como acontecimentos e temas que marcaram o mercado de seguros recentemente.

Boa leitura a todos!

WE ARE FACING A NEW REALITY IMPACT

We are facing a new horizon and believe we are capable of facing and overcoming the adversities that have arisen. In this sense, the National Confederation of Insurers (CNseg) contributes unequivocally by integrating and participating with robust representation from the insurance sector in COP30 through the 'Casa do Seguro'

(Insurance's House), which will present considerations focused on engagement in relation to the impacts of climate change and the improvement of activities developed by the sector to mitigate its consequences. On the other hand, the entry into force of Act 15.040/24, which provides for new legal guidelines to be respected, will certainly lead to numerous adjustments throughout the sector's chain. The changes to be adopted from 2026 onwards will certainly contribute to strengthening and consolidating the activities of the insurance industry, as well as the entire chain that revolves around it.

The 20th Conec in São Paulo clearly demonstrated the strength and vitality of the insurance market and the role of brokers in the distribution of products and services. This year, Insurance Broker Day deserved a special celebration.

The Congress, held between September 25 and 27, had as its central theme "Digital Synergy - The Intelligent Future of the Insurance Broker," addressing as its main topic the issue of technological innovation used by the sector, among other relevant topics.

Moreover, it is worth highlighting as the cover story of this IC edition, 70 years of activities by Marsh celebration, highly committed to Country's economic and social development, investing in innovation and prevention, helping companies prepare for the future with security and agility, as well as events and topics that have recently marked the insurance market.

Enjoy your reading!

André Pena
Publisher

ÍNDICE — INDEX

6 DIÁLOGO/DIALOGUE
"A inovação é um pilar estratégico"
"Innovation is a strategic pillar

8 CCS SP
Celebração do 'Dia do Corretor', 53 anos e lançamento de livro
Celebrating 'Broker's Day', 53 years and launching a book

10 CAPA/COVER STORY
Marsh celebra legado de 70 anos promovendo resiliência no Brasil
Marsh celebrates a 70 year legacy promoting resilience in Brazil

16 MULHERES NO COMANDO/WOMEN IN CHARGE
Lideranças femininas trazem novas perspectivas
Female leadership brings new perspectives

18 PANORAMA/OVERVIEW
Conec 2025: um marco de aprendizado, união e confiança
Conec 2025: a milestone of learning, unity and trust

20 CONEC
CONEC destaca o impacto da inteligência artificial no setor de seguros
Conec calls attention to the impact of artificial intelligence on the insurance sector

24 ACONSEG SP
Allianz reforça parceria com assessorias
Allianz increase partnership with consultancies firms

26 CELEBRAÇÃO/CELEBRATION
AXA comemora sua presença em grande estilo
AXA celebrates its presence in high style

28 ACONTECIMENTO/EVENT
Grupo Bradesco Seguros realiza o XVIII Fórum da Longevidade
Bradesco Seguros Group holds the 18th Longevity Forum

30 RAIO X/X-RAY
A BR do Mar e a responsabilidade dos P&I Clubs Reflexões a partir do Decreto nº 12.555/2025
BR do Mar and the responsibility of P&I Clubs. Reflections based on Decree No. 12.555/2025

34 CVG SP
Evolução e futuro da subscrição de riscos no Seguro de Vida
Evolution and future of risk underwriting in Life Insurance

36 PAINEL/PANEL
Inovação em Seguros de Vida e Saúde
Innovation in Life and Health Insurance

37 UCS
Tokio Marine reforça oportunidades no Seguro Empresarial
Tokio Marine reinforces opportunities in Corporate Insurance

38 CENÁRIO/ SCENARIO
Fórum Mário Petrelli realiza primeira edição aberta ao público
The Mário Petrelli Forum holds its first edition open to the public

INSURANCE CORP

Ano XI - Edição 62
setembro/outubro 2025

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

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

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

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

Edição
Márcia Kovacs

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

Colaboração
André Bresolin

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

Tradução
Ana Beatriz Dinucci

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

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

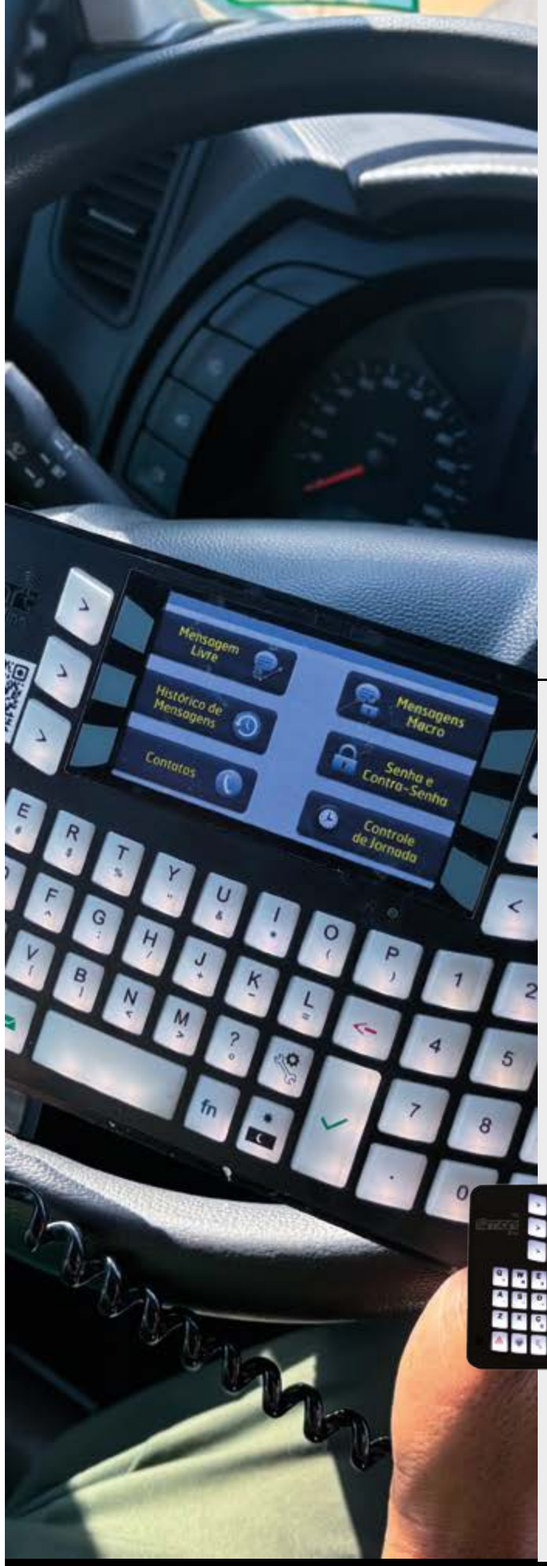
Tiragem: 5 mil exemplares
Circulação: Nacional e Internacional
Periodicidade: Bimestral

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação:
Editora Incremento Ltda

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

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



TRUCKS CONTROL
Rastreamento, Videotelemetria e Comunicação Global

connect2 smart híbrido

LoRa

Mais que um lançamento, uma revolução no transporte!

A **Trucks Control** apresenta o **Connect Smart 2 – Híbrido**, a evolução da **segurança** e do **rastreamento no transporte.**

Com **mais memória**, **armazenamento ampliado** e comunicação **LoRa integrada**, ele entrega o que há de mais moderno em **confiabilidade** e **inteligência** para sua **operação.**

Tecnologia que **protege** hoje. **Inovação** que prepara você para o **amanhã.**

4G LoRa

Viasat
(43) 9 9914-0020 (43) 3377-5200
vendas@tcsat.com.br
@truckscontrol
www.tcsat.com.br

"A inovação é um pilar estratégico"
"Innovation is a strategic pillar"

Helder Molina é CEO do Grupo MAG Seguros, tem formação em Engenharia Eletrônica pela Universidade Mackenzie, MBA Executivo pela Universidade de São Paulo (USP), e certificação LIMRA Leadership Institute Fellow (LLIF), reconhecida pelo foco de lideranças no mercado de seguros.

Helder Molina is the MAG Seguros Group CEO, holds a degree in Electronic Engineering from Mackenzie University, an Executive MBA from the University of São Paulo (USP), and is a LIMRA Leadership Institute Fellow (LLIF) certified, recognized for its focus on leadership in the insurance market.

Insurance Corp - Como a MAG Seguros equilibra tradição e inovação em meio à transformação digital?

Helder Molina - O Grupo MAG está em constante evolução. O nosso propósito é prover soluções de proteção financeira nos diversos momentos de vida de todos os brasileiros. Atuamos, de forma ininterrupta, há 190 anos e, nesses quase dois séculos, temos planejado futuros mais seguros, protegendo o que realmente importa: as pessoas e suas conquistas. A trajetória da MAG foi construída com base na confiança e na inovação. Somente uma companhia que tem inovação em seu DNA consegue atuar por tantos anos em nosso mercado. Investimos fortemente em quatro pilares: desenvolvimento de novos produtos, eficiência operacional, novos modelos de negócios e atração e retenção de talentos.

IC - De que forma o uso de dados tem impulsionado a personalização dos produtos sem comprometer a privacidade do cliente?

HM - O Grupo MAG tem investido na implementação de ferramentas baseadas em Inteligência Artificial (IA), especialmente voltadas para a captação mais assertiva e transparente de clientes, além da personalização de ofertas. Em 2024, o Grupo MAG investiu em soluções atreladas ao uso de inteligência artificial para otimizar o trabalho e atender de forma ainda mais ágil seus clientes. Podemos destacar a MAGIA, IA corporativa que melhora a experiência e a produtividade dos colaboradores no dia a dia de trabalho, estruturação da área de Experiência do Cliente, que possibilita que antecipemos as necessidades de nossos segurados.

IC- O que mudou na jornada do consumidor de seguros e como a empresa tem respondido a essas novas demandas?

HM - A jornada do consumidor de seguros evoluiu para um modelo mais digital, personalizado e orientado por dados, refletindo o comportamento de um cliente cada vez mais autônomo e conectado. Hoje, é possível comparar coberturas, simular valores e contratar uma apólice em poucos cliques, inclusive por canais como o WhatsApp. Na MAG, a inovação é um pilar estratégico: temos promovido jornadas digitais integradas às físicas, conteúdos educativos e uma experiência única ao consumidor.

IC - As parcerias com insurtechs e startups fazem parte da estratégia de inovação da MAG? Que resultados já são visíveis?

HM - As insurtechs e startups trazem celeridade ao mercado, e para que a companhia se mantenha competitiva, no Grupo MAG, por exemplo, temos a Simple2u, única seguradora nativa digital que participou do Sandbox Regulatório, atuando no centro da discussão da tecnologia para o setor securitário. Atualmente, a Simple2u apresenta resultados significativos com um crescimento de 78% no primeiro semestre deste ano. Outra parceria interessante que temos é com a Kognita, empresa que desenvolve motores de precificação, estratégias de sortimento e análise de concorrência.

IC - Quais tendências devem moldar o futuro do seguro de vida no Brasil nos próximos anos?

HM - Acreditamos que a ciência do cérebro e o entendimento profundo das relações humanas será fundamental para a sobrevivência das organizações. Em outubro, anunciamos Carla Tieppo, neurocientista renomada nacional e internacionalmente, como conselheira consultiva do Grupo MAG, não há até então nenhum ou nenhuma neurocientista sentada em uma cadeira como essa no Brasil. Esse movimento marca uma ruptura e uma evolução na forma como a MAG conduz seus negócios, além de reforçar nosso propósito de manter as pessoas nos centros das decisões, e nossa constante coragem de inovar, acreditando que ciência, dados, negócios e pessoas.

Insurance Corp - How does MAG Seguros balance tradition and innovation amidst digital transformation?

Helder Molina - The MAG Group is constantly evolving. Our purpose is to provide financial protection solutions for all Brazilians at various stages of life. We have been operating continuously for 190 years and, in these almost two centuries, we have planned safer futures, protecting what really matters: people and their achievements. MAG's trajectory has been built on trust and innovation. Only a company with innovation in its DNA can operate for so many years in our market. We invest heavily in four pillars: new product development, operational efficiency, new business models and talent attraction and retention.

IC - How has the use of data driven the personalization of products without compromise customer privacy?

HM - The MAG Group has invested in implementing Artificial Intelligence (AI) based tools, especially aimed at more assertive and transparent customer acquisition, as well as personalized offers. In 2024, the MAG Group invested in solutions linked to the use of artificial intelligence to optimize work and serve its customers even more quickly. We can highlight MAGIA, a corporate AI that improves the experience and productivity of employees in their daily work, and the structuring of the Customer Experience area, which allows us to anticipate the needs of our policyholders.

IC - What has changed in the insurance consumer journey and how has the company responded to these new demands?

HM - The insurance consumer journey has evolved into a more digital, personalized, and data-driven model, reflecting the behavior of an increasingly autonomous and connected customer. Today, it's possible to compare coverage, simulate prices, and purchase a policy in just a few clicks, including through channels like WhatsApp. At MAG, innovation is a strategic pillar: we have been promoting digital journeys integrated with physical ones, educational content, and a unique consumer experience.

IC - Are partnerships with insurtechs and startups part of MAG's innovation strategy? What results are already visible?

HM - Insurtechs and startups bring speed to the market, and for the company to remain competitive, at Grupo MAG, for example, we have Simple2u, the only digitally native insurer that participated in the Regulatory Sandbox, acting at the center of the discussion on technology for the insurance sector. Currently, Simple2u is showing significant results with a growth of 78% in the first half of this year. Another interesting partnership we have is with Kognita, a company that develops pricing engines, assortment strategies, and competitor analysis.

IC - What trends are likely to shape the future of life insurance in Brazil in the coming years?

HM - We believe that brain science and a deep understanding of human relationships will be fundamental to the survival of organizations. In October, we announced Carla Tieppo, a nationally and internationally renowned neuroscientist, as an advisory board member of the MAG Group; until now, there has been no neuroscientist in such a position in Brazil. This move marks a break and an evolution in the way MAG conducts its business, in addition to reinforcing our purpose of keeping people at the center of decisions, and our constant courage to innovate, believing in science, data, business and people.

Celebração do ‘Dia do Corretor’, 53 anos e lançamento de livro

Celebrating ‘Broker's Day’, 53 years and launching a book

Por/by Márcia Kovacs

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) celebrou em outubro seus 53 anos de fundação, o ‘Dia do Corretor de Seguros’, em almoço no Terraço Itália, São Paulo. Na ocasião, foi lançado o livro “Cinco décadas de história, desafios e realizações”, projeto iniciado antes da pandemia e concluído sob a gestão do mentor da Entidade, Álvaro Fonseca (centro), com coordenação do ex-mentor Evaldir Barboza de Paula e produção da Editora Incremento.

Na ocasião, Fonseca ressaltou a importância e a realização pessoal da profissão de corretor, enquanto o ex-mentor Alexandre Camillo comparou o trabalho do corretor à construção de pontes entre seguradoras e clientes. Já Adevaldo Calegari relembrou a origem do CCS-SP, durante o regime militar, destacando seu papel pioneiro na representação da categoria. O encontro terminou com o tradicional parabéns e corte do bolo comemorativo.

The São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP) celebrated its 53rd anniversary, the ‘Insurance Broker's Day’, in October with a luncheon at Terraço Itália, São Paulo. On that occasion, the book "Five Decades of History, Challenges and Achievements" was launched, a project initiated before pandemic and completed under Entity’s Mentor Álvaro Fonseca (center) management, with coordination by former Mentor Evaldir Barboza de Paula and production by the publishing House Editora Incremento.

On that occasion, Fonseca highlighted the importance and accomplishment. personalities in the Insurance broker profession, while former Mentor Alexandre Camillo compared the Insurance broker to Building bridges between insurance companies and clients. Adevaldo Calegari recalled the CCS-SP origins, during the military term, highlighting its pioneering role in representing the category. The meeting ended with the traditional birthday wishes and cutting of the celebratory cake.

Reconhecimento

Durante o evento, foram homenageados dois ex-mentores, Cesar Bertacini e Pedro Barbato Filho, este último representado por Jorge Teixeira Barbosa. Álvaro Fonseca destacou que a tradição em reconhecer ex-mentores é uma forma de valorizar a história e o legado da entidade. “Faltavam o Cesar, que não participava dos almoços havia seis anos e o Pedro, que se recupera de problemas de saúde. “Hoje tenho a satisfação de prestar essa justa homenagem aos dois que ajudaram a construir a história do Clube”, afirmou. Ambos receberam placas comemorativas e foram aplaudidos pelos associados presentes.

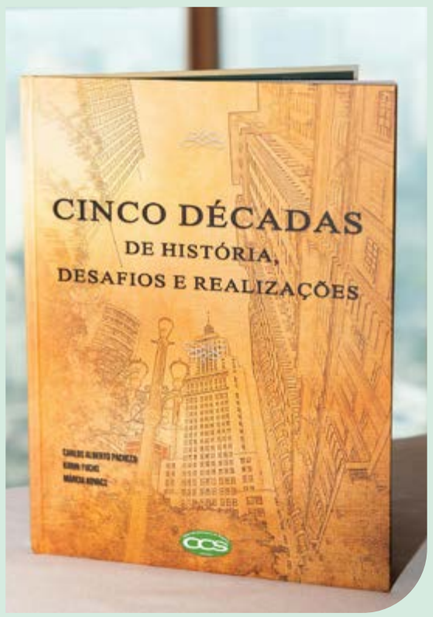
Encerrando o evento, o mentor reuniu todas as associadas para marcar o apoio do Clube ao ‘Outubro Rosa’, movimento criado para conscientizar sobre a prevenção e o diagnóstico precoce do câncer de mama. “Não poderíamos deixar de registrar nosso apoio a esse movimento”, ressaltou. Complementando, afirmou sobre a importância do encontro. “É uma alegria estar com vocês hoje para comemorar datas importantes e prestar homenagens”, destacou. O secretário Gilberto Januário expressou seu contentamento por integrar a diretoria neste importante momento. “O livro mostra o quanto o Clube foi, e continua sendo, muito importante para o mercado de seguros”, realçou.

Recognition

During the event, two former Mentors, Cesar Bertacini and Pedro Barbato Filho, were honored, the latter represented by Jorge Teixeira Barbosa. Álvaro Fonseca highlighted that the tradition of recognizing former Mentors is a way to value the history and legacy of the organization. “Cesar was missing, as he hadn't participated in the luncheons for six years, and Pedro is recovering from health problems. Today I have the satisfaction of paying this well-deserved tribute to the two who helped build the Club History,” he stated. Both received commemorative plaques and were applauded by the members present.

Closing the event, the mentor gathered all the members to highlight the Club's support for 'Pink October', a movement created to raise awareness about the prevention and early diagnosis of breast cancer. "We couldn't fail to register our support for this movement," he emphasized. He added, regarding the importance of the meeting, "It's a joy to be with you today to celebrate important dates and pay tribute." Secretary Gilberto Januário expressed his satisfaction at being part of the board at this important moment. "The book shows how important the Club was, and continues to be, to the insurance market," he stressed.

Durante o lançamento do livro “Cinco décadas de história, desafios e realizações”, o mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, destacou que o projeto, iniciado antes da pandemia, foi retomado e finalizado em sua gestão. Ele agradeceu ao ex-mentor Evaldir Barboza de Paula pela coordenação do trabalho e à Editora Incremento, sob a liderança de André Pena, responsável pela produção da obra, elaborada pelos jornalistas Carlos Pacheco, Karin Fuchs e Márcia Kovacs, com apoio de Márcia Alves, assessora de imprensa do Clube. Fonseca também reconheceu o apoio dos patrocinadores, Grupo Bradesco Seguros, Grupo HDI, Porto Seguro e Tokio Marine Seguradora e dos associados que contribuíram com depoimentos para o livro.



During the launch of the book “Five Decades of History, Challenges and Achievements”, CCS-SP Mentor Álvaro Fonseca, highlighted that the project, initiated before the pandemic, was resumed and finalized during his administration. He thanked former mentor Evaldir Barboza de Paula for coordinating the work and Editora Incremento, under André Pena leadership, responsible for the production of the work, compiled by journalists Carlos Pacheco, Karin Fuchs and Márcia Kovacs, by support of Márcia Alves, the Club's press Officer. Fonseca also acknowledged the support of the sponsors, Grupo Bradesco Seguros, Grupo HDI, Porto Seguro and Tokio Marine Seguradora, and the members who contributed testimonials to the book.

Paula Lopes, presidente da companhia

Marsh celebra legado de 70 anos promovendo resiliência no Brasil

Marsh celebrates a 70 year legacy promoting resilience in Brazil

Empresa reforça compromisso de longo prazo com o país, apoiando a proteção dos negócios e o desenvolvimento sustentável em meio a riscos cada vez mais complexos

The company reinforces its long-term commitment to the country, supporting business protection and sustainable development amidst increasingly complex risks

Ao completar sete décadas de atuação no Brasil, a Marsh, líder mundial em corretagem de seguros e consultoria de riscos, celebra uma trajetória profundamente entrelaçada com o desenvolvimento econômico e social do país. As operações começaram em outubro de 1955 e, desde então, desempenharam um papel fundamental no amadurecimento do mercado de seguros e das práticas de gestão de riscos corporativos.

A companhia também esteve na vanguarda do desenvolvimento de soluções para desafios emergentes, como ameaças cibernéticas e impactos climáticos, criou soluções digitais inéditas para análise de exposições corporativas e foi pioneira ao promover práticas ESG (Ambientais, Sociais e de Governança) como imperativos da gestão estratégica.

"Ao longo desses 70 anos, temos trabalhado para viabilizar uma cultura de resiliência no Brasil. Ajudamos a proteger negócios, preservar empregos e trazer estabilidade para as comunidades", avalia Paula Lopes, Presidente da companhia.

Uma bússola para riscos globais

Ao lado da Mercer, Guy Carpenter e Oliver Wyman, a Marsh faz parte da Marsh McLennan – um grupo com 150

Upon completing seven decades of operation in Brazil, Marsh, a world leader in insurance brokerage and risk consulting, celebrates a trajectory deeply intertwined with the country's economic and social development. Operations began in October 1955 and, since then, have played a fundamental role in the maturation of the insurance market and corporate risk management practices.

The company has also been at the forefront of developing solutions for emerging challenges, such as cyber threats and climate impacts, created unprecedented digital solutions for analyzing corporate exposures, and pioneered the promotion of ESG (Environmental, Social, and Governance) practices as imperatives of strategic management.

"Throughout these 70 years, we have worked to foster a culture of resilience in Brazil. We have helped protect businesses, preserve jobs, and bring stability to communities," says Paula Lopes company's President.

A compass for global risks

Alongside Mercer, Guy Carpenter, and Oliver Wyman, Marsh is part of Marsh McLennan – a group with 150

anos de história e mais de 90.000 colegas no mundo, que entrega uma proposta de valor única nas áreas de riscos, estratégia e pessoas. A colaboração entre os negócios e o apoio dessa expertise global permite o intercâmbio de estudos exclusivos, experiências internacionais, tecnologias e um capital intelectual robusto. Um exemplo é a contribuição estratégica na elaboração anual do Global Risks Report, que está em sua 20ª edição e é referência mundial na identificação, análise e priorização dos principais riscos globais que podem impactar a estabilidade e o progresso da sociedade, da economia e do meio ambiente.

"Com essa perspectiva integrada, temos acesso privilegiado a benchmarks e insights preditivos para a nossa realidade, ajudamos a antecipar desafios muito antes de se tornarem crises evidentes e enxergar as oportunidades que eles também trazem", explica Paula.

Esse repertório proporciona uma vantagem valiosa no enfrentamento de cenários complexos como a gestão da cadeia de suprimentos global, que hoje é amplamente afetada por fatores climáticos e geopolíticos.

Para endereçar essa necessidade, a companhia lançou recentemente a plataforma Sentrisk. Baseada em inteligência artificial (AI), a ferramenta permite que os gestores obtenham uma compreensão clara das vulnerabilidades para além dos fornecedores diretos.

Middle Market

A Marsh mantém uma atuação estratégica em grandes negociações e projetos de alta complexidade, com expertise em mais de 35 especialidades de riscos e indústrias. Nos próximos anos, o impacto da empresa deve alcançar também o chamado middle market, que representa 27% do PIB nacional e está em plena expansão.

Esse segmento, em aceleração contínua, é composto por empresas que crescem rapidamente no Brasil e no exterior, mas que também enfrentam desafios complexos, como acesso a crédito, gestão de riscos e pessoas, inovação tecnológica e adaptação às constantes mudanças regulatórias e climáticas.

"É nesse cenário que nos destacamos, oferecendo soluções personalizadas, consultoria especializada e gestão integrada de riscos e pessoas", diz. Além disso, a Marsh investe em inovação e prevenção, ajudando as empresas a se prepararem para o futuro com segurança e agilidade. Com um posicionamento único como Risk Advisor of the Future, estamos alinhados à agenda de crescimento e proteção das empresas deste segmento.

Protagonismo na transição climática

Como parte da Marsh McLennan, a Marsh reconhece a importância de estar inserida no centro das discussões

years of history and over 90,000 colleagues worldwide, delivering a unique value proposition in the areas of risk, strategy, and people. Collaboration between businesses and the support of this global expertise allows for the exchange of exclusive studies, international experiences, technologies, and robust intellectual capital. One example is the strategic contribution to the annual Global Risks Report, now in its 20th edition, a global benchmark for identifying, analyzing, and prioritizing the main global risks that can impact the stability and progress of society, economy and environment.

"With this integrated perspective, we have privileged access to benchmarks and predictive insights for our reality, helping to anticipate challenges long before they become evident crises and to see the opportunities they also bring," explains Paula.

This repertoire provides a valuable advantage in dealing with complex scenarios such as managing the global supply chain, which is now largely affected by climatic and geopolitical factors.

To address this need, the company recently launched the Sentrisk platform. Based on artificial intelligence (AI), the tool allows managers to gain a clear understanding of vulnerabilities beyond direct suppliers.

Middle Market

Marsh maintains a strategic presence in large-scale negotiations and highly complex projects, with expertise in over 35 risk specialties and industries. In the coming years, the company's impact is expected to extend to what we know as middle market as well, which represents 27% of the national GDP and is in full expansion.

This segment, which is continuously accelerating, is composed of companies that are growing rapidly in Brazil and abroad, but which also face complex challenges such as access to credit, risk and people management, technological innovation, and adaptation to constant regulatory and climate changes.

"It is in this scenario that we stand out, offering customized solutions, specialized consulting, and integrated risk and people management," she says. Furthermore, Marsh invests in innovation and prevention, helping companies prepare for the future safely and efficiently. With a unique positioning as a Risk Advisor of the Future, we are aligned with the growth and protection agenda for companies in this segment.

Leading the way in the climate transition

As part of Marsh McLennan, Marsh recognizes the importance of being at the heart of the world's most important discussions. Its presence at COP30, for instan-

Comitê Executivo (Executive Committee) Marsh Brasil: 1. Roberto Clark - 6. Alvaro Dabus - 8. Alessandra Zeppelini - 4. Renata Gaboardi - 3. Marcelo Borges - 10. Mariana Dias - 12. Priscila Clark - 9. Silvana Speranza - 7. Tatiane Masetti - 2. Marcos Mello - 5. Henrique Marques - 11. Paula Lopes

mais importantes do mundo. A presença na COP30, por exemplo, reforça seu compromisso em ajudar clientes e comunidades a construírem resiliência climática e prosperar em um mundo em constante mudança.

"Entendemos que as decisões e tendências que emergirem da conferência moldarão o panorama regulatório e a magnitude dos impactos climáticos nos próximos anos. Por isso, buscamos absorver novas perspectivas e traduzir as discussões globais em soluções práticas e inovadoras. Esta é a concretização do nosso propósito: dotar nossos clientes da confiança necessária para enfrentar riscos, aproveitar oportunidades e crescer mesmo diante da incerteza", afirma.

A delegação da companhia na COP30 é composta por líderes globais, regionais e locais dos quatro negócios, que

ce, reinforces its commitment to helping customers and communities build climate resilience and thrive in a constantly changing world.

"We understand that the decisions and trends that emerge from the conference will shape the regulatory landscape and the magnitude of climate impacts in the coming years. Therefore, we seek to absorb new perspectives and translate global discussions into practical and innovative solutions. This is the accomplishment of our purpose: to provide our clients with the confidence necessary to face risks, seize opportunities, and grow even in the face of uncertainty," she states.

The company's delegation at COP30 is composed of global, regional, and local leaders from its four business

participarão de uma intensa agenda de discussões em parceria com iniciativas de impacto, como o Resilience Hub da ONU, a World Climate Foundation e a Casa do Seguro. O espaço, idealizado pela CNSeg (Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais), é dedicado a conversas e soluções que visam reforçar o papel do mercado de seguros como agente viabilizador essencial da transição climática.

Paula destaca que, para enfrentar a crescente severidade e frequência dos eventos climáticos no Brasil, aumentar a cobertura de seguros é um desafio particularmente crítico. "Essa lacuna de proteção sobrecarrega os cofres públicos e privados e compromete a estabilidade. Em contrapartida, o mercado segurador oferece uma solução eficaz ao injetar capital na economia, permitindo que empresas, famílias e o governo se recuperem sem consumir poupanças ou aumentar o endividamento", avalia.

Outro foco dos executivos no evento é compartilhar, em diversas atividades programadas na Green e Blue Zone, a visão da companhia sobre os caminhos necessários para a adaptação climática. Seu relatório Climate Adaptation Survey 2025 traz uma compreensão detalhada dos desafios, prioridades e oportunidades.

"Nessa pesquisa, 40% das organizações afirmaram não ter financiamento suficiente para uma adaptação climática eficaz. O dado revela uma limitação na compreensão do alcance e dos benefícios desse movimento. Por exemplo, cada dólar investido em resiliência e preparação pode gerar uma poupança de 13 dólares a longo prazo, de acordo com estimativas do estudo", alerta Paula.

Gestão de Pessoas

No segmento de Gestão de Saúde e Benefícios, o impacto da Marsh alcança 5 milhões de vidas. As soluções se destacam ao consolidar tecnologia e corretagem em um único parceiro, alinhando estratégias de benefícios ao propósito e às necessidades das pessoas. As soluções são altamente valorizadas pelos clientes.

"Em nossas pesquisas, identificamos que 76% das organizações estão aumentando investimentos em RH e tecnologia de benefícios, e 70% enfrentam desafios com o crescimento dos custos relacionados à saúde e bem-estar. Com serviços líderes de mercado e tecnologia avançada, temos endereçado essa necessidade com programas personalizados que promovem o bem-estar, atraem talentos e otimizam custos. Com isso, garantimos a sustentabilidade dos planos de saúde e adaptação a um ambiente de trabalho em constante transformação", avalia.

Perspectivas futuras

Na estratégia global da Marsh, a América Latina ocupa papel central e o Brasil desponta como um dos países de maior destaque, tanto pela resiliência em atravessar crises políticas e econômicas quanto pelo potencial de expansão em diferentes linhas de seguros.

Em 2025, a previsão é de que a operação brasileira tenha um crescimento de dois dígitos com boas perspectivas para o futuro. "Nosso crescimento consistente reflete a força das conexões entre nossos negócios e o compromisso genuíno das nossas pessoas, guiadas por uma estratégia clara. Elas se dedicam a entregar soluções que unem excelência técnica, colaboração efetiva e atenção constante às melhores oportunidades para nossos clientes. Eles estão no centro de todas as nossas ações", destaca a presidente.

Apoiada por uma sólida base de receitas, a companhia planeja continuar avançando em suas soluções, mantendo uma expertise de ponta na gestão de riscos e consultoria especializada.

"Nossa vantagem competitiva vai além da nossa abrangência em produtos e geografias. Temos um orgulho imenso da nossa capacidade de adaptação e do nosso compromisso de longo prazo com o Brasil, crescendo de forma estratégica e resiliente junto com o país", finaliza Paula.

units, who will participate in an intense agenda of discussions in partnership with impactful initiatives, such as the UN Resilience Hub, the World Climate Foundation and Casa do Seguro. The space, conceived by CNseg (National Confederation of General Insurance Companies), is dedicated to conversations and solutions aimed at strengthening the role of the insurance market as an essential agent to make climate transition possible.

Paula emphasizes that, to address the increasing severity and frequency of climate events in Brazil , increasing insurance coverage is a particularly critical challenge. "This protection gap burdens public and private coffers and compromises stability. Conversely, the insurance market offers an effective solution by injecting capital into the economy, allowing businesses, families, and the government to recover without consuming savings or increasing debt," she analyses.

Another focus for executives at the event is to share, through various activities scheduled in the Green and Blue Zones, the company's vision on the necessary paths for climate adaptation. Their Climate Adaptation Survey 2025 provides a detailed understanding of the challenges, priorities and opportunities.

"In this research, 40% of organizations stated that they do not have sufficient funding for effective climate adaptation. This data reveals a limitation in understanding the scope and benefits of this movement. For instance, every dollar invested in resilience and preparedness can generate savings of $13 in the long term, according to estimates from the study," warns Paula.

People Management

In the Health Insurance and Benefits Management segment, Marsh's impact reaches 5 million lives. Its solutions stand out by consolidating technology and brokerage in a single partner, aligning benefits strategies with people's purpose and needs. These solutions are highly valued by clients.

"In our research, we identified that 76% of organizations are increasing investments in HR and benefits technology, and 70% are facing challenges with the growth of costs related to health and well-being. With market-leading services and advanced technology, we have addressed this need with customized programs that promote well-being, attract talent, and optimize costs. This ensures the sustainability of health insurance plans and adaptation to a constantly transforming work environment," she assesses.

Future prospects

In Marsh's global strategy, Latin America plays a central role and Brazil stands out as one of the most prominent countries, both for its resilience in overcoming political and economic crises and for its potential for expansion in different insurance lines.

In 2025, the Brazilian operation is projected to experience double-digit growth with good prospects for the future. "Our consistent growth reflects the strength of the connections between our businesses and the genuine commitment of our people, guided by a clear strategy. They are dedicated to delivering solutions that combine technical excellence, effective collaboration, and constant attention to the best opportunities for our clients. They are at the heart of all our actions," emphasizes the President.

Supported by a solid revenue base, the company plans to continue advancing its solutions, maintaining cutting-edge expertise in risk management and specialized consulting.

"Our competitive advantage goes beyond our product and geographic reach. We are immensely proud of our adaptability and our long-term commitment to Brazil, growing strategically and resiliently alongside the country," concludes Paula.

Uma nova era de liderança

O aniversário de 70 anos da Marsh Brasil marca um momento de renovação simbólica em sua liderança. Em 2024, Paula Lopes tornou-se a primeira mulher a assumir a presidência da companhia no país.

A atuação da executiva, fortalecida por um comitê executivo diverso e altamente qualificado, tem sido essencial para impulsionar a visão estratégica da empresa. Com 1.300 colegas no Brasil, a Marsh incentiva ativamente uma cultura inclusiva: 51% dos cargos de liderança, por exemplo, são hoje ocupados por mulheres.

Paula acredita que essa diversidade de experiências, perspectivas e competências permite decisões mais equilibradas, inovadoras e alinhadas com as necessidades dos clientes, dos colegas e da sociedade em um mundo de constante evolução. Por isso, o foco em pessoas é uma prioridade da companhia e uma característica genuína da atual gestão.

"Juntos, estamos construindo uma governança sólida, orientada por propósito, que inspira confiança, acelera resultados e prepara a organização para as próximas décadas e para as futuras gerações de talentos que estão chegando na empresa", orgulha-se.

A new leadership time

Marsh Brazil's 70th anniversary marks a symbolic moment of renewal in its leadership. In 2024, Paula Lopes became the first woman to assume the presidency of the company in the country.

The executive's performance, strengthened by a diverse and highly qualified executive committee, has been essential in driving the company's strategic vision. With 1,300 colleagues in Brazil, Marsh actively encourages an inclusive culture: 51% of leadership positions, for example, are currently held by women.

Paula believes that this diversity of experiences, perspectives, and skills allows for more balanced, innovative decisions aligned with the needs of clients, colleagues, and society in a constantly evolving world. Therefore, a focus on people is a company priority and a genuine characteristic of the current management.

"Together, we are building a solid, purpose-driven governance that inspires trust, accelerates results, and prepares the organization for the coming decades and for the future generations of talent joining the company," she proudly states.

Lideranças femininas trazem novas perspectivas

Female leadership brings new perspectives

*Sonia Marra

Nos últimos anos, o Brasil vem assistindo a uma transformação silenciosa e profunda: as mulheres estão conquistando espaços de liderança, mudando culturas organizacionais e redefinindo o que significa comandar com propósito. Ainda assim, os números mostram que o caminho para a equidade de gênero no topo das organizações continua desafiador.

Sonia Marra é presidente do CVG-RJ
Sonia Marra is the president of CVG-RJ

De acordo com o IBGE, as mulheres representam cerca 44% da força de trabalho formal do país, em torno de 38% ocupam cargos de gerência e por volta de 20% estão em posições executivas. No setor de seguros, o cenário é um pouco mais promissor: dados da Escola de Negócios e Seguros (ENS) mostram que as mulheres são mais da metade dos profissionais do setor, embora menos de um terço chegue a cargos de comando.

As mulheres brasileiras são hoje mais escolarizadas do que os homens — representam quase 60% dos formados no ensino superior, segundo o Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep) e têm presença expressiva em programas de especialização e pós-graduação. A diferença salarial ainda é uma questão sensível: a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) realizada trimestralmente pelo IBGE, mostra que, em média, as mulheres ganham cerca 21% menos que os homens em funções equivalentes.

Mas o mundo corporativo começa a reconhecer que incluir mulheres em posições de comando não é apenas uma questão de justiça, mas de eficiência. Empresas com maior diversidade de gênero em cargos executivos têm mais chances de obter resultados financeiros acima da média. Lideranças femininas trazem novas perspectivas, maior empatia, melhor comunicação e uma gestão mais colaborativa, competências cada vez mais valorizadas em um cenário de rápidas transformações.

Para acelerar essa mudança, é preciso agir. Já vemos empresas e instituições adotando medidas práticas como: programas de mentoria e patrocínio profissional, conectando mulheres a redes de influência e oportunidades reais de crescimento; processos seletivos e de promoção baseados em critérios objetivos, para reduzir vieses inconscientes; políticas de equilíbrio entre vida pessoal e profissional, com horários flexíveis, apoio à maternidade e incentivo ao trabalho híbrido; metas de diversidade e indicadores internos que tornem o avanço feminino mensurável e visível; capacitação contínua em liderança e inovação, preparando mais mulheres para assumir o protagonismo em diferentes níveis da gestão.

Essas ações devem ser vistas como investimentos em um futuro mais produtivo, criativo e humano. A presença feminina na liderança não apenas fortalece os resultados, ela transforma o ambiente de trabalho em um espaço mais inclusivo e inspirador.

Para as mulheres que sonham com cargos de comando, a mensagem é clara: não se trata de esperar a oportunidade, mas de construí-la. A qualificação, a união em redes de apoio e a autoconfiança são ferramentas poderosas para romper barreiras que ainda limitam tantas trajetórias.

O Brasil vive um momento crucial. Quando mais mulheres ocuparem espaços de decisão, não será apenas uma vitória feminina, mas uma vitória da sociedade. E talvez esse seja o grande símbolo da nova liderança: uma liderança que inspira, transforma e inclui.

In recent years, Brazil has been witnessing a silent yet profound transformation: women are conquering leadership positions, changing organizational cultures, and redefining what it means to lead with purpose. Even so, the numbers show that the path to gender equality at the top of organizations remains challenging.

According to the IBGE (Brazilian Institute of Geography and Statistics), women represent approximately 44% of the country's formal workforce, around 38% hold management positions, and approximately 20% are in executive roles. In the insurance sector, the scenario is somewhat more promising: data from the School of Business and Insurance (ENS) shows that women make up more than half of the professionals in the sector, although less than a third reach leadership positions.

Brazilian women are now more educated than men — they represent almost 60% of university graduates, according to the National Institute of Educational Studies and Research Anísio Teixeira. (Inep) and have a significant presence in specialization and postgraduate programs. The wage gap is still a sensitive issue: the National Household Sample Survey (PNAD), conducted quarterly by IBGE, shows that, on average, women earn about 21% less than men in equivalent roles.

But the corporate world is beginning to recognize that including women in leadership positions is not just a matter of fairness, but of efficiency. Companies with greater gender diversity in executive roles are more likely to achieve above-average financial results. Female leadership brings new perspectives, greater empathy, better communication, and more collaborative management—skills that are increasingly valued in a rapidly changing environment.

To accelerate this change, action is needed. We are already seeing companies and institutions adopting practical measures such as: mentoring and professional sponsorship programs, connecting women to networks of influence and real opportunities for growth; selection and promotion processes based on objective criteria to reduce unconscious biases; work-life balance policies with flexible hours, maternity support, and encouragement of hybrid work; diversity goals and internal indicators that make women's advancement measurable and visible; and continuous training in leadership and innovation, preparing more women to take on leading roles at different levels of management.

These actions should be seen as investments in a more productive, creative, and humane future. The presence of women in leadership not only strengthens results, it transforms the work environment into a more inclusive and inspiring space. For women who dream of leadership positions, the message is clear: it's not about waiting for the opportunity, but about creating it. Qualifications, joining support networks, and self-confidence are powerful tools for breaking down barriers that still limit so many career paths.

Brazil is living through a crucial moment. When more women occupy decision-making spaces, it will not only be a victory for women, but a victory for society. And perhaps that is the great symbol of the new leadership: a leadership that inspires, transforms, and includes.

Conec 2025: um marco de aprendizado, união e confiança

Conec 2025: a milestone of learning, unity and trust

*Boris Ber

Mais do que números, o grande congresso do setor deixou um legado importante, mostrando que o corretor de seguros segue essencial na construção do futuro do mercado

More than just numbers, the major industry congress left an important legacy, showing that the insurance broker remains essential in building the future of the market

O Conec 2025 encerrou-se com a sensação de missão cumprida. As expectativas foram superadas em todos os indicadores — de público, conteúdo e engajamento a impacto institucional. Celebramos a 20ª edição do maior congresso de corretores de seguros da América Latina com resultados expressivos e o sentimento coletivo de que o evento entrou para a história.

Realizado no Distrito Anhembi, sob o tema "SinergIA Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros", o Congresso reuniu mais de 10 mil participantes, consolidando-se como o principal ponto de convergência do mercado brasileiro de seguros. Foram 29.270 m² de área construída (32% a mais que em 2023), 88 marcas patrocinadoras e 5.588 m² de exposição dedicados à inovação, tecnologia e relacionamento.

No ambiente digital, os números também impressionaram: o aplicativo oficial somou mais de 520 mil interações, 7 mil usuários ativos e 17 mil trocas de contatos, integrando o presencial e o online em uma experiência verdadeiramente conectada.

Mas o sucesso do Conec 2025 vai além das métricas. Ele se traduz no conteúdo compartilhado, na energia dos participantes e nas reflexões que ficarão como legado. O Congresso trouxe o corretor de seguros para o centro do debate sobre transformação digital, protagonismo humano e futuro da intermediação.

Conec 2025 concluded with a sense of mission accomplished. Expectations were exceeded in all indicators — from audience, content and engagement to institutional impact. We celebrated the 20th edition of the largest insurance brokers' congress in Latin America with impressive results and the collective feeling that the event has made history.

Held at the Anhembi District, under the theme " SinergIA Digital – The Intelligent Future of the Insurance Broker," the Congress brought together more than 10,000 participants, consolidating itself as the main point of convergence for the Brazilian insurance market. It featured 29,270 m² of built area (32% more than in 2023), 88 sponsoring brands, and 5,588 m² of exhibition space dedicated to innovation, technology and networking.

In the digital environment, the numbers were also impressive: the Official app totaled more than 520,000 interactions, 7,000 active users, and 17,000 contact exchanges, integrating in-person and online experiences into a truly connected world.

But the Conec 2025 success goes beyond metrics. It translates into the shared content, the energy of the participants, and the reflections that will remain as a legacy. The Congress brought the insurance broker to the center of the debate on digital transformation, human protagonism, and the future of intermediation.

Aprendizados que ficam

Entre os destaques, o painel sobre sucessão e legado, com Jayme Garfinkel e Nilton Molina, emocionou o público ao discutir continuidade empresarial e valores que sustentam o setor. Já o painel "O Futuro Inteligente do Corretor" mostrou a convergência entre inteligência artificial e humana, reforçando que o diferencial competitivo continuará sendo transformar dados em confiança e tecnologia em relacionamento.

As trilhas de conhecimento também foram um sucesso: salas cheias, público participativo e debates sobre regulação, comportamento do consumidor, novas formas de comercialização e o Marco Legal do Seguro, que entra em vigor em dezembro. O congresso cumpriu, assim, seu papel educativo, preparando os profissionais para o novo ciclo do mercado.

União que fortalece

Outro ponto marcante foi o sentimento de pertencimento e cooperação. A presença de autoridades, como o prefeito Ricardo Nunes, simbolizou o reconhecimento político e institucional do corretor de seguros. Essa visibilidade é fruto do trabalho conjunto do Sincor-SP e suas regionais, que mobilizaram caravanas de todas as partes do Estado, além de profissionais de outros estados e até da Argentina.

O Conec mostrou, na prática, que quando o setor atua unido — seguradoras, corretores e entidades — todos ganham.

Legado e futuro

O Conec 2025 foi o maior e mais transformador congresso de seguros já realizado no Brasil. Entregou conhecimento, experiências inesquecíveis e um ambiente de negócios vibrante. Reforçou laços institucionais e reafirmou a força de uma categoria que se moderniza sem perder sua essência.

O legado é claro: o corretor de seguros segue sendo o elo humano da proteção — aquele que transforma tecnologia em confiança e propósito em resultado.

Nada disso seria possível sem pessoas. Agradeço à diretoria executiva do Sincor-SP, aos diretores regionais, às entidades parceiras — Aconsegs, CNseg, Sindsegs, Fenacor, Clubes de corretores e tantas outras — e, com especial carinho, a todo o quadro de colaboradores.

Os times de Comunicação e Eventos inovaram para garantir uma experiência única. Essa união reflete uma entidade viva, moderna e preparada para o futuro.

Com o sucesso de 2025, já olhamos para 2027 com entusiasmo renovado, certos de que continuaremos evoluindo com a mesma energia, união e paixão que fizeram desta edição um capítulo inesquecível da nossa história.

Lessons who stay

Among the highlights, the panel on succession and legacy, with Jayme Garfinkel and Nilton Molina, moved the audience by discussing business continuity and the values that underpin the sector. The panel "The Intelligent Future of the Broker" showcased the convergence between artificial and human intelligence, reinforcing that the competitive advantage will continue to be transforming data into trust and technology into relationships.

The knowledge tracks were also a success: full rooms, an engaged audience, and debates on regulation, consumer behavior, new forms of marketing, and the Insurance Legal Framework, which comes into effect in December. The Congress thus fulfilled its educational role, preparing professionals for the new market cycle.

A union that strengthens

Another highlight was the feeling of belonging and cooperation. The presence of authorities, such as Mayor Ricardo Nunes, symbolized the political and institutional recognition of insurance brokers. This visibility is the result of the joint work of Sincor-SP and its regional offices, which mobilized delegations from all parts of the state, as well as professionals from other states and even Argentina.

Conec demonstrated, in practice, that when the sector acts together — insurers, brokers and entities — everyone wins.

Legacy and future

Conec 2025 was the largest and most transformative insurance congress ever held in Brazil. It delivered knowledge, unforgettable experiences, and a vibrant business environment. It strengthened institutional ties and reaffirmed the strength of a sector that is modernizing without losing its essence.

The legacy is clear: the insurance broker remains the human link to protection — the one who transforms technology into trust and purpose into results.

None of this would be possible without people. I thank the Sincor-SP Executive Board, the regional Directors, the partner markets entities — Aconsegs, CNseg, Sindsegs, Fenacor, brokers' Clubs and so many others — and, with special affection, all the staff.

The Communication and Events teams innovated to guarantee a unique experience. This union reflects a vibrant, modern organization, prepared for the future.

With the success of 2025, we are already looking to 2027 with renewed enthusiasm, certain that we will continue to evolve with the same energy, unity, and passion that made this edition an unforgettable chapter in our history.

CONEC destaca o impacto da inteligência artificial no setor de seguros

Conec calls attention to the impact of artificial intelligence on the insurance sector

Por/by André Bresolin

O Distrito Anhembi, em São Paulo (SP), recebeu a 20ª edição do Conec 2025, considerado o maior congresso de corretores de seguros da América Latina. Realizado entre os dias 25 e 27 de setembro, o evento reuniu cerca de 10 mil participantes, sendo aproximadamente 7 mil corretores, além de lideranças do setor, autoridades, representantes de seguradoras e profissionais ligados ao mercado. Promovido pelo Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP), o congresso teve como tema central "SinergIA Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros".

The Anhembi District in São Paulo (SP) hosted the 20th edition of Conec 2025, considered the largest insurance broker congress in Latin America. Held between September 25th and 27th, the event brought together approximately 10,000 participants, including about 7,000 brokers, as well as industry leaders, authorities, insurance company representatives, and professionals connected to the market. Promoted by the São Paulo Insurance Brokers Union (Sincor-SP), the Congress had as its central theme " SinergIA Digital – The Intelligent Future of the Insurance Broker".

A programação abordou de forma ampla os impactos da inovação tecnológica no setor, com destaque para debates sobre inteligência artificial, transformação digital, tendências de negócios, regulação, sustentabilidade e novos modelos de relacionamento com os clientes.

Na abertura do Conec 2025, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, destacou o papel histórico do congresso em acompanhar as transformações do mercado. Segundo ele, cada edição reflete o espírito de seu tempo e, atualmente, o setor vive uma nova revolução nas relações entre corretores, seguradoras e consumidores.

A ascensão da Inteligência Artificial (IA) e sua influência no setor de seguros esteve em evidência no evento. A IA tem potencial para redefinir todo o segmento e impactar o setor. Os palestrantes argumentaram que a transformação digital na corretagem de seguros irá mostrar na prática como as novas tecnologias estão redesenhando processos, otimizando aexperiência do cliente e ampliando o potencial de negócios dos corretores.

A Exposeg 2025, feira de negócios realizada em paralelo ao congresso, contou com grande movimentação, reunindo dezenas de expositores e promovendo oportunidades de networking, formação de parcerias e apresentação de soluções inovadoras.

Através de um amplo debate, o evento promoveu a disseminação do conhecimento, apontou tendências do mercado de segurador e estimulou o fortalecimento de novas parcerias de negócios.

Para o CEO da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara, a participação no Conec é um momento muito especial pela troca de experiências com os parceiros de negócios, já que possibilita saber dos corretores quais são os produtos e os serviços que a Companhia poderá desenvolver para atender melhor aos seus clientes. O executivo disse que as seguradoras e a CNseg desenvolveram o Plano Diretor do Mercado de Seguros (PDMS), que tem o objetivo de expandir o setor. "Queremos crescer a indústria securitária dos atuais 6,7% do PIB para 10% do PIB até o final de 2030 e isso só será possível com o empreendedorismo dos corretores. Temos que achar uma forma inteligente de ajudar nossos parceiros de negócios a en-

> **"Queremos crescer a indústria securitária dos atuais 6,7% do PIB para 10% do PIB até o final de 2030"**
>
> **"We want to grow the insurance industry from the current 6.7% of GDP up to 10% of GDP by the end of 2030"**

The program broadly addressed the impacts of technological innovation on the sector, highlighting discussions on artificial intelligence, digital transformation, business trends, regulation, sustainability and new models of customer relationships.

At the opening of Conec 2025, the Sincor's-SP President, Boris Ber, highlighted the congress's historical role in keeping pace with market transformations. According to him, each edition reflects the spirit of its time, and currently, the sector is experiencing a new revolution in the relationships between brokers, insurers and consumers.

The rise of Artificial Intelligence (AI) and its influence on the insurance sector was highlighted at the event. AI has the potential to redefine the entire segment and impact the sector. Speakers argued that the digital transformation in insurance brokerage will demonstrate in practice how new technologies are redesigning processes, optimizing the customer experience and expanding the brokers' business potential.

Exposeg 2025, a business fair held alongside the Congress, saw a great deal of activity, bringing together dozens of exhibitors and promoting networking opportunities, partnership formation and the presentation of innovative solutions.

Through extensive discussion, the event promoted the dissemination of knowledge, highlighted trends in the insurance market and encouraged the strengthening of new business partnerships.

For Tokio Marine's CEO, José Adalberto Ferrara, participation in Conec is a very special moment for exchanging experiences with business partners, as it allows them to learn from brokers which products and services the company can develop to better serve its clients. The executive said that insurance companies and CNseg developed the Insurance Market Master Plan (PDMS), which aims to expand the sector. "We want to grow the insurance industry from the current 6.7% of GDP up to 10% of GDP by the end of 2030, and this will only be possible with the entrepreneurship of brokers. We have

xergarem a tecnologia como uma ferramenta que gera oportunidades de buscar novos clientes e novos leads", enfatizou Ferrara.

O Diretor Comercial Bradesco Auto/Re, Leonardo de Freitas, teve a oportunidade de interagir e dialogar com os corretores, debatendo temas relevantes, bem como os desafios e as oportunidades da indústria. O executivo foi um dos participantes de um painel com enfoque em riscos climáticos e o protagonismo do corretor. "O mundo mudou, existem novas demandas e necessidades de proteção e o papel do corretor como consultor é cada vez mais preponderante diante desses desafios, ajudando a sociedade a crescer e evoluir", salientou Freitas.

Já o CEO do Grupo HDI, Eduardo Dal Ri, destacou o portfólio de produtos que vai desde seguros mais simples até os mais sofisticados. "Nossa Companhia trabalha com seguros residenciais, vida, empresa, automóvel, além dos grandes riscos, o que inclui riscos de engenharia, seguro garantia.

Diante da transformação digital, tema que esteve em evidência no Conec 2025, o CEO da MAG Seguros, Helder Molina, analisou a polêmica existente entre a venda digital e a venda pessoal. Para o executivo, o digital é simplesmente uma ferramenta que o corretor precisa usar para melhorar sua atividade. "Ninguém apertará um botão para adquirir um seguro de vida sem a interferência humana. As pessoas não costumam pensar na própria morte e mesmo aqueles que pensam no próprio óbito não irão comprar um seguro de vida para usar. Portanto, no portfólio do seguro de vida não existe essa ideia de que o digital vai ocupar o lugar das pessoas", assegurou Molina.

Para o Diretor Comercial da Regional Sul da Zurich, João Amato, participar de um evento de tamanha visibilidade e grandeza como o Conec, significa reafirmar o nosso compromisso da Companhia em estar presente no dia a dia do corretor, apoiando-o. "Nós temos a consciência e a certeza de que o corretor de seguros é o protagonista desse mercado, pois é ele que leva nossos produtos, além de estabelecer o elo entre a Zurich e o cliente final. Estamos muito felizes, desempenhando mais um ano maravilhoso, fruto da parceria que nós temos com vocês", salientou Amato.

"O mundo mudou, existem novas demandas e necessidades de proteção e o papel do corretor como consultor é cada vez mais preponderante"

"The world has changed, there are new demands and needs for protection, and the role of the broker as a consultant is increasingly important"

to find an intelligent way to help our business partners see technology as a tool that generates opportunities to find new clients and new leads," Ferrara emphasized.

Bradesco Auto/Re Commercial Director, Leonardo de Freitas, had the opportunity to interact and engage in dialogue with brokers, discussing relevant topics, as well as the challenges and opportunities of the industry. The executive was one of the participants in a panel focusing on climate risks and the leading role of the broker. "The world has changed, there are new demands and needs for protection, and the role of the broker as a consultant is increasingly important in the face of these challenges, helping society to grow and evolve," Freitas emphasized.

The CEO of the HDI Group, Eduardo Dal Ri, highlighted the company's product portfolio, which ranges from simpler to more sophisticated insurance policies. "Our company works with home, life, business, and auto insurance, as well as major risks, including engineering risks and surety bonds."

In light of the digital transformation, a topic highlighted at Conec 2025, the CEO of MAG Seguros, Helder Molina, analyzed the existing controversy between digital sales and personal sales. According to the executive, digital is simply a tool that brokers need to use to improve their work. "No one will press a button to buy life insurance without human intervention. People don't usually think about their own death, and even those who do think about their own death won't buy life insurance to use it. Therefore, in the life insurance portfolio, there is no such idea that digital will replace people," Molina assured.

According to João Amato, Commercial Director for Zurich's Southern Region, participating in an event of such visibility and magnitude as Conec means reaffirming the company's commitment to being present in the daily lives of insurance brokers, supporting them. "We are aware and certain that the insurance broker is the protagonist of this market, as they are the ones who bring our products and establish the link between Zurich and the end customer. We are very happy, having another wonderful year, a result of the partnership we have with you," Amato emphasized.

Ao destacar que em 2025 a AXA está celebrando 10 anos de atividades no Brasil, a CEO da Seguradora no Brasil, Erika Medici, enalteceu o sucesso da Companhia devido a relação de parceria com os corretores. "Nosso estande está muito especial. O espaço demonstra a parceria com o Liverpool, tem uma conexão muito grande com o propósito de proteger o que importa. A gente também está trazendo aqui todas as inovações de produtos, utilização de inteligência artificial, algo que acreditamos que vai ajudar muito o nosso mercado nos próximos anos", argumentou Erika.

Durante o evento, o Diretor Executivo Comercial da Suhai Seguradora, George Dutra, enalteceu a relevância dos conteúdos e a oportunidade de networking. O mercado está crescendo demais com a Suhai, graças ao modelo de inclusão da seguradora que trabalha junto com os corretores para aprimorar o mercado de seguros. "A temática do evento é muito importante e consegue nos ajudar a escalar e atender melhor aos clientes. Embora a inteligência artificial tenha um papel cada vez mais preponderante, quem constrói e solidifica as relações são as pessoas e os corretores são muito importantes", afirmou Dutra.

"Estamos vivendo mais uma revolução na nossa sociedade, nos serviços financeiros, na forma de consumir e nas interações entre corretores, seguradoras e segurados"

"We are living through yet another revolution in our society, in financial services, in the way we consume, and in the interactions between brokers, insurers, and policyholders"

Highlighting that AXA will be celebrating 10 years of operations in Brazil in 2025, the CEO of the Brazilian insurance company, Erika Medici, praised the company's success due to its partnership with brokers. "Our booth is very special. The space demonstrates our partnership with Liverpool, and has a very strong connection to the purpose of protecting what matters. We are also showcasing all our product innovations, the use of artificial intelligence, something we believe will greatly help our market in the coming years," argued Erika.

During the event, the Commercial Executive Director of Suhai Seguradora, George Dutra, praised the relevance of the content and the networking opportunity. The market is growing tremendously with Suhai, thanks to the insurer's inclusive model that works alongside brokers to improve the insurance market. "The event's theme is very important and helps us scale and better serve our clients. Although artificial intelligence plays an increasingly important role, it is people who build and solidify relationships, and brokers are very important," stated Dutra.

O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, disse que o setor de seguros está vivenciando profundas transformações nas relações entre corretores, seguradoras e consumidores. "Estamos vivendo mais uma revolução na nossa sociedade, nos serviços financeiros, na forma de consumir e nas interações entre corretores, seguradoras e segurados. Essa é a reflexão central desse Conec", ressaltou.

O Conec 2025 promoveu amplo debate a respeito de desafios e oportunidades que a tecnologia traz ao mercado de seguros, já que a inovação tecnológica tem transformado a forma como corretoras e seguradoras operam, trazendo desafios e oportunidades.

The President of Sincor-SP, Boris Ber, said that the insurance sector is experiencing profound transformations in the relationships between brokers, insurers, and consumers. "We are living through yet another revolution in our society, in financial services, in the way we consume, and in the interactions between brokers, insurers, and policyholders. This is the central reflection of this Conec," he emphasized.

Conec 2025 promoted extensive debate regarding the challenges and opportunities that technology brings to the insurance market, since technological innovation has transformed the way brokers and insurers operate, bringing both challenges and opportunities.

Allianz reforça parceria com assessorias

Allianz increase partnership with consultancies firms

Por/by Márcia Kovacs

FOTO: GRAZIELA ALCOVA

A Allianz Seguros, uma das principais seguradoras do país e detentora do naming rights do Allianz Parque, reforçou seu compromisso com as assessorias de seguros durante o tradicional almoço da Aconseg-SP, realizado no Terraço Itália, em São Paulo.

A companhia registrou crescimento superior a 20% no geral e cerca de 30% no canal de assessorias na capital paulista. O presidente da seguradora Eduard Folch, destacou o papel desses parceiros no desempenho. "Os nossos resultados refletem diversos fatores, e um deles é o trabalho intenso das assessorias. Somos muito gratos pela confiança depositada na Allianz em um momento tão importante da nossa história".

O diretor executivo Comercial Nelson Veiga, ressaltou que a aproximação com o canal é estratégica. "Estar perto das assessorias e dos corretores e entender o que faz sentido é essencial. É assim que transformamos oportunidades em resultados concretos", afirmou.

Resultados expressivos

O diretor regional Paulo Ayres apresentou avanços entre janeiro e setembro de 2025: Automóvel (+27%), Massificados (+32,5%), Riscos Corporativos (+131,9%) e Vida (+31%). Ele atribuiu os números ao empenho das assessorias e à parceria próxima com a seguradora.

Fortalecimento contínuo

Entre as iniciativas recentes da Allianz estão o lançamento do Portal Assessorias, equipes dedicadas e novas campanhas de incentivo, incluindo a integração das assessorias à campanha AlliadoZ 2026. O presidente da Aconseg-SP, Ricardo Montenegro, destacou o potencial do interior paulista. "Das nove assessorias associadas no interior, oito estiveram presentes no encontro. Elas representam 30% dos R$ 4 bilhões de produção da associação", ressaltou.

Allianz Seguros, one of the leading insurance companies in the Country and holder of the naming rights for Allianz Parque, reinforced its commitment to insurance consultancies during the traditional Aconseg-SP luncheon, held at Terraço Itália, in São Paulo.

The company recorded growth exceeding 20% overall and approximately 30% in its advisory channel in the city of São Paulo. The insurance company's president, Eduard Folch, highlighted the role of these partners in the performance. "Our results reflect several factors, and one of them is the intense advisory services work. We are very grateful for the trust placed in Allianz at such an important moment in our history".

Commercial Executive Director Nelson Veiga emphasized that the close relationship with the channel is strategic. "Being close to the advisors and brokers and understanding what makes sense is essential. That's how we transform opportunities into concrete results," he stated.

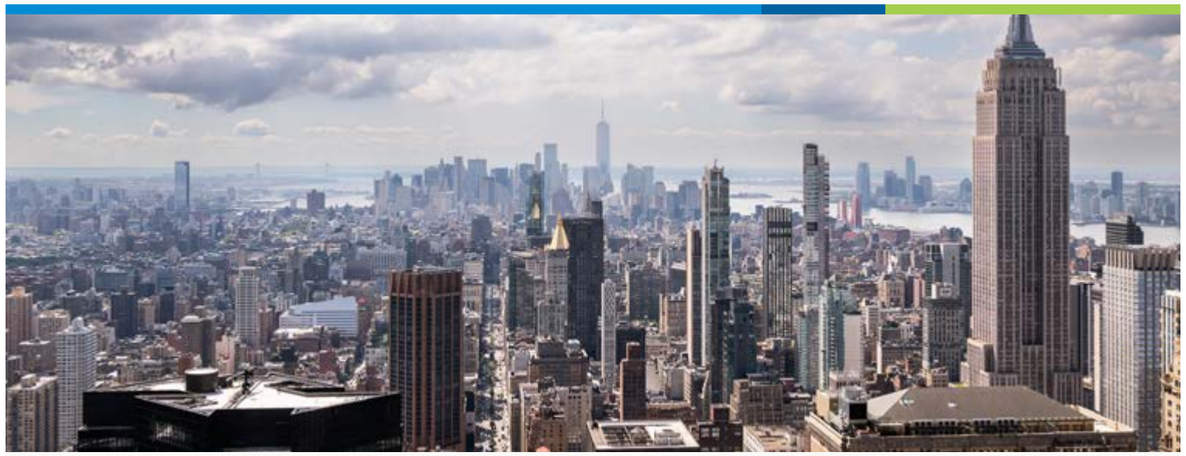
Impressive results

Regional director Paulo Ayres presented the following progress between January and September 2025: Automobile (+27%), Mass Market (+32.5%), Corporate Risks (+131.9%) and Life (+31%). He attributed the numbers to the advisors commitment and the insurance company close partnership.

Continuous strengthening

Among Allianz's recent initiatives are the launch of the Advisory Website, dedicated teams, and new incentive campaigns, including the integration of advisory firms into the AlliadoZ 2026 campaign. The president of Aconseg-SP, Ricardo Montenegro, highlighted the potential of the São Paulo State country side. "Of the nine associated advisory firms in the interior, eight were present at the meeting. They represent 30% of the association's R$ 4 billion in production," he emphasized.

MetLife



Cot.AI:

Tecnologia que simplifica suas cotações

Faça tudo direto do seu WhatsApp

Com o **Cot.AI**, você realiza cotações do **Vida PME Capital Global** diretamente pelo **WhatsApp**, de forma simples e rápida.

O que o Cot.AI permite:

- **Enviar mensagens de áudio ou texto e gerar cotações instantâneas;**
- **Customizar todos os parâmetros da cotação via WhatsApp;**
- **Tudo sincronizado diretamente ao Cotador da MetLife.**

Para usar, basta acessar o **Cotador MetLife**, incluir o **número do seu celular** no campo de contato e salvar as informações. Depois disso, o uso pelo **WhatsApp** é imediato, **sem precisar de login** ou autorização adicional.

A MetLife investe em mais tecnologia e mais eficiência nas suas vendas.

MetLife

Se é importante para você, vamos **crescer** juntos.

AXA comemora sua presença em grande estilo

AXA celebrates its presence in high style

Por/by Márcia Kovacs

A AXA no Brasil completou uma década de presença no mercado, celebrando conquistas, parcerias e o compromisso com o futuro. Sob o lema "Juntos a cada passo da sua proteção", a seguradora promoveu um roadshow nacional que percorreu dez cidades, aproximando-se de corretores e parceiros e reforçando seu propósito de crescer junto com o país. Para comemorar os 10 anos, foi realizado no início de outubro um inusitado evento, no local da roda-gigante Roda Rico no Parque Villa Lobos em São Paulo.

Luciano Calheiros – VP Comercial, Marketing e Experiência do Cliente da AXA no Brasil

A ocasião foi enriquecida com apresentações musicais folclóricas do Brasil, que reflete a grande diversidade cultural que o país vivencia, por meio de várias performances. Este momento também encerra o road show realizados ao longo de 2025. Estiveram presentes Daniel Bandle, CEO da AXA Mexico e CEO da AXA Latin America, Erika Medici, CEO da AXA no Brasil, Luciano Calheiros, Vice -presidente Comercial, de Marketing e Experiência do Cliente, entre outros destacados executivos da seguradora e um grande número de importantes convidados.

Daniel Bandle agradeceu a confiança dos corretores, afirmando que "devo confirmar que a AXA está totalmente comprometida com o Brasil e quer crescer com os corretores de seguros".

Erika Medici, afirmou que "iremos dar continuidade nas ações para expandir as nossas linhas de produtos e o nosso modelo de negócio, que permitirá a ampliação do mercado de uma forma geral". Destacou também a importância do mercado, pois "há muitas oportunidades para serem aproveitadas, tendo em vista que a companhia tem um grande portfólio".

Por sua vez, Luciano Calheiros destacou que "é muito importante para a seguradora conseguir atender os corretores nas várias regiões do Brasil. A ideia do road show foi fortalecer a nossa presença e escutar os corretores de perto", complementou.

AXA no Brasil celebrated a decade in the Brazilian market by highlighting achievements, partnerships, and its commitment to the future. Under the motto "Together every step of your way to protection," the insurer held a national roadshow that visited ten cities, connecting with brokers and partners and reinforcing its purpose of growing alongside the country.

To celebrate the 10th anniversary, an unusual event was held in early October at the Roda Rico Ferris wheel in Villa Lobos Park in São Paulo.

The occasion was enriched with folkloric musical performances from Brazil, reflecting the great cultural diversity that the country experiences, through various performances. This moment also concludes the roadshow held throughout 2025. Present were Daniel Bandle, CEO of AXA Mexico and CEO of AXA Latin America, Erika Medici, CEO of AXA no Brasil, Luciano Calheiros, Vice President of Sales, Marketing and Customer Experience, among other prominent insurance company executives and a considerable number of important guests.

Daniel Bandle expressed the brokers intrust, stating that "I confirm that AXA is fully committed to Brazil and wants to grow with insurance brokers."

Erika Medici stated that "we will continue our efforts to expand our product lines and our business model, which will allow us to broaden our market reach in general." She also highlighted the importance of the market, noting that "there are many opportunities to be seized, given that the company has a large portfolio."

In turn, Luciano Calheiros highlighted that "it is very important to the insurance company be able to serve brokers in various regions of Brazil. The idea of the roadshow was to strengthen our presence and listen to the brokers up close," he added.

SODRÉ SANTORO
LEILÕES PRESENCIAIS E ONLINE

REINVENTE
SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS

Veículos · Sucatas · Materiais · Imóveis · Judiciais · Animais · Luxo

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

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

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

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

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

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

WWW.SODRESANTORO.COM.BR
Aponte a câmera do seu celular para o código acima e acesse nosso site.

Grupo Bradesco Seguros realiza o XVIII Fórum da Longevidade

Bradesco Seguros Group holds the 18th Longevity Forum

Por/by Márcia Kovacs

O 18º Fórum da Longevidade Bradesco Seguros com o tema 'Longevidade em Movimento', coloca há quase duas décadas a pauta do envelhecimento nas preocupações com o futuro. O encontro reuniu no teatro Bradesco em São Paulo, especialistas, artistas e executivos em torno de um propósito comum: transformar a forma como o Brasil enxerga o tempo, a saúde e a longevidade. A jornalista e atriz Cissa Guimarães conduziu o Fórum com a espontaneidade e a alegria de sempre, abrindo os trabalhos com a frase, "viver muito é bom, mas viver bem é melhor ainda". Sua fala deu o tom ao evento, pois é vital termos qualidade de vida.

A Dra. Margareth Dalcolmo, pneumologista e pesquisadora da Fiocruz, trouxe uma visão ampla da saúde global, e destacou que a longevidade não depende apenas de remédios ou genética, mas também de hábitos e da preservação ambiental. "Cuidar do corpo é também cuidar do planeta", afirmou, alertando para os impactos do tabagismo e da poluição contribuem na expectativa de vida. Na sequência, o médico e pesquisador Alexandre Kalache, presidente do Centro Internacional de Longevidade, reforçou que envelhecer é o grande triunfo da humanidade moderna. "Hoje, no Brasil, a expectativa de vida ultrapassa os 78 anos. A revolução da longevidade é silenciosa, mas profunda. Precisamos preparar nossas cidades, empresas e famílias para ela", e lançou seu livro 'Longevidade em Movimento', um convite à ação e à consciência coletiva, na ocasião.

O educador físico Márcio Atalla e a especialista em finanças Ana Leone abordaram os pilares da saúde física e econômica. Atalla enfatizou que o segredo está na constância, não na intensidade. "Todo mundo quer o grande prêmio, mas o que realmente muda a vida são as pequenas atitudes repetidas todos os dias", disse. Leone completou: "Cuidar do dinheiro é cuidar da serenidade. Planejamento financeiro é liberdade para envelhecer com paz."

Bernardo Castello, diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, teceu alguns comentários sobre o tradicional evento do Grupo. "Uma das principais mensagens que podemos seguir, é a força do hábito. Começar, quanto mais cedo, com melhores atitudes que podem mudar a forma como estamos envelhecendo. Não é buscando uma vida mais longeva, mas também uma melhor qualidade e uma menor taxa independência no fim da vida", enfatizou Bernardo.

No último quadro poético e reflexivo, apresentou Denise Fraga e Tony Ramos, que subiram ao palco para um diálogo sobre o tempo, o autoconhecimento e o significado de amadurecer. Denise, com humor e doçura, disse que "envelhecer é como editar um livro: a gente vai tirando o que não serve e valorizando o essencial". Tony respondeu com um sorriso: "A maturidade não é peso, é um privilégio que exige gratidão. O tempo é o nosso maior professor." Entre risos e aplausos, os dois artistas transformaram o palco em uma conversa sobre humanidade, convidando o público a olhar para si mesmo com ternura.

Alexandre Nogueira, diretor de marketing do Grupo Bradesco Seguros, reafirmou o compromisso do Grupo Bradesco com a promoção da qualidade de vida em todas as fases. "Ao abordar o tema 'Longevidade em Movimento', conseguimos ampliar o diálogo com a sociedade, sobre a importância de hábitos cotidianos que favorecem o bem-estar físico, emocional e social. O evento consolidou-se como um espaço relevante de reflexão e troca, fortalecendo nossa atuação como agente promotor de uma cultura de cuidado contínuo e valorização da longevidade", finalizou Nogueira.

Mais um Fórum encerrado com a sensação de que o envelhecer é, acima de tudo, um ato de coragem e curiosidade. É um movimento contínuo em direção à vida que ainda há por viver.

The 18th Bradesco Seguros Longevity Forum, themed 'Longevity in Motion', has been placing the issue of aging at the forefront of future concerns for almost two decades. The event, held at the Bradesco Theater in São Paulo, brought together specialists, artists, and executives around a common purpose: to transform how Brazil views time, health, and longevity. Journalist and actress Cissa Guimarães led the Forum with her usual spontaneity and joy, opening the proceedings with the phrase, "Living long is good, but living well is even better." Her words set the tone for the event, as quality of life is vital.

Dr. Margareth Dalcolmo, a pulmonologist and researcher at Fiocruz, offered a broad perspective on global health, highlighting that longevity depends not only on medication or genetics, but also on habits and environmental preservation. "Taking care of the body is also taking care of the planet," she stated, warning about the impacts of smoking and pollution on life expectancy. Following her, physician and researcher Alexandre Kalache, president of the International Longevity Center, reinforced that aging is the great triumph of modern humanity. "Today, in Brazil, life expectancy exceeds 78 years. The longevity revolution is silent, but profound. We need to prepare our cities, companies, and families for it," he said, and launched his book 'Longevity in Motion', an invitation to action and collective awareness, at the event.

Physical education instructor Márcio Atalla and finance specialist Ana Leone discussed the pillars of physical and economic health. Atalla emphasized that the secret lies in consistency, not intensity. "Everyone wants the grand prize, but what truly changes life are the small actions repeated every day," he said. Leone added: "Taking care of your money is taking care of your serenity. Financial planning is the freedom to age peacefully."

Bernardo Castello, Bradesco Vida e Previdência CEO, offered some comments on the Group's traditional event. "One of the main messages we can follow is the power of habit. Starting, as early as possible, with better attitudes can change how we age. It's not about seeking a longer life, but also a better quality of life and a lower rate of independence at the end of life," emphasized Bernardo.

In the final poetic and reflective scene, Denise Fraga and Tony Ramos took to the stage for a dialogue about time, self-knowledge, and the meaning of aging. Denise, with humor and sweetness, said that "growing old is like editing a book: you remove what is no longer useful and value what is essential." Tony responded with a smile: "Maturity is not a burden, it's a privilege that demands gratitude. Time is our greatest teacher." Amid laughter and applause, the two artists transformed the stage into a conversation about humanity, inviting the audience to look at themselves with tenderness.

Alexandre Nogueira, Bradesco Seguros Group Marketing Director, reaffirmed the Bradesco Group's commitment to promoting quality of life at all stages. "By addressing the theme 'Longevity in Motion', we were able to broaden the dialogue with society about the importance of daily habits that promote physical, emotional, and social well-being. The event has established itself as a relevant space for reflection and exchange, strengthening our role as a promoter of a culture of continuous care and appreciation of longevity," concluded Nogueira. Another Forum concluded with the feeling that aging is, above all, an act of courage and curiosity. It is a continuous movement towards the life that is still to be lived.

A BR do Mar e a responsabilidade dos P&I Clubs Reflexões a partir do Decreto nº 12.555/2025

BR do Mar and the responsibility of P&I Clubs. Reflections based on Decree No. 12.555/2025

*Rubens Walter Machado Filho

O Decreto nº 12.555, de 6 de junho de 2025, que regulamenta o Programa BR do Mar, instituído pela Lei nº 14.301, de 7 de janeiro de 2022, constitui um marco relevante para a cabotagem no Brasil e, possivelmente, para o transporte marítimo em geral. Entre as várias razões que justificam essa importância, interessa aqui destacar uma: a possibilidade, cada vez mais evidente, de enquadrar os P&I Clubs no regime de responsabilidade civil vigente em nosso país.
Já previa o inciso IV do art. 9º da Lei nº 14.301/2022 que as embarcações afretadas no âmbito do Programa deveriam "ter as operações de cabotagem amparadas em cobertura de seguro e resseguro de cascos, máquinas e responsabilidade civil, por meio da qual o segurador ficará obrigado a indenizar as perdas e os danos previstos no contrato de seguro". O § 4º do mesmo artigo remetia a um decreto a definição dessas especificações, o que se concretizou com a edição do Decreto nº 12.555/2025. Entre suas disposições, destaca-se o art. 13, que condiciona a entrada e a permanência no País das embarcações afretadas, no âmbito do Programa, à contratação de seguro e resseguro com as seguintes coberturas mínimas:

> Art. 13. A entrada e a permanência no País das embarcações afretadas com base no Programa BR do Mar estarão condicionadas à cobertura de seguro e resseguro de cascos e máquinas e responsabilidade civil, observadas as seguintes coberturas mínimas:
> I - cascos, máquinas, carga e materiais de bordo, remoção e demolição de destroços e de embarcação;
> II - indenizações por acidentes e fatos da navegação que gerem prejuízo a terceiros, inclusive decorrentes de prejuízos à navegação e à operação portuária;
> III - indenizações por danos ambientais;
> IV - garantia de pagamento de verbas salariais, outras indenizações de natureza trabalhista e promoção de repatriação de tripulante estrangeiro, quando cabível; e
> V - garantia de reparação por doenças, lesões e acidentes relacionados ao trabalho, e sequelas deles decorrentes, inclusive perda de salários, custos médicos, invalidez e morte
> Parágrafo único. Os seguros e os resseguros de que trata o caput poderão ser contratados no País ou no exterior

Ao especificar tais exigências, o Decreto alinha o ordenamento jurídico brasileiro ao padrão internacional de segurança e responsabilidade, não apenas cumprindo obrigação já prevista em lei, mas também abrindo espaço para a inserção dos P&I Clubs na legislação nacional.
E não sem motivo: eles devem responder como seguradoras; e já não é de hoje.
Esses arranjos mutualistas de responsabilidade civil marítima, tradicionalmente organizados por armadores, sustentam-se em um fundo comum, formado pelas contribuições periódicas de seus membros e destinado à reparação de danos. Costuma-se afirmar que os clubes não se enquadram formalmente na categoria das seguradoras; contudo, a forma como repartem riscos e asseguram indenizações evidencia que, em substância, exercem a mesma função que a lei atribui a estas.
Se a atividade é equivalente, também a responsabilidade deve ser. Diferenças meramente formais não alteram a natureza do que oferecem: a contribuição anual dos associados corresponde ao prêmio pago às companhias seguradoras e constitui o alicerce econômico da garantia prestada. Na prática, essa garantia se traduz em coberturas típicas do seguro: perdas e avarias de cargas transportadas, colisões e danos a navios ou instalações portuárias, poluição por óleo e substâncias perigosas, além de indenizações por morte ou lesão de tripulantes e terceiros.
Embora conservem feição semelhante à de uma cooperativa, os P&I Clubs desempenham todas as funções essenciais de um contrato de seguro de responsabilidade civil. É o que se extrai do art. 757 do Código Civil, reafirmado pela Lei nº 15.040/2024 (Marco Legal dos Seguros), com vigência a partir de dezembro de 2025: há prêmio, interesse legítimo e risco predeterminado. Nessa medida, o clube integra o regime que admitiria a denunciação à lide, nos termos do art. 125, II, do CPC, podendo ser chamado a responder pelos danos ocasionados por seus associados.

Decree No. 12,555, of June 6, 2025, which regulates the BR do Mar Program, established by Act No. 14,301, of January 7, 2022, constitutes a significant milestone for cabotage in Brazil and, possibly, for maritime transport in general. Among the various reasons that justify this importance, one stands out: the increasingly evident possibility of including P&I Clubs within the civil liability regime in force in our country.
Article 9, item IV of Act No. 14,301/2022 already stipulated that vessels chartered under the Program should "have their cabotage operations covered by hull, machinery, and civil liability insurance and reinsurance, whereby the insurer will be obliged to indemnify the losses and damages provided for in the insurance contract." Paragraph 4 of the same article referred to a decree for the definition of these specifications, which was implemented with the issuance of Decree No. 12,555/2025. Among its provisions, Article 13 stands out, which conditions the entry and stay in the country of chartered vessels under the Program on the contracting of insurance and reinsurance with the following minimum coverages:

> Article 13. The entry and stay in the country of vessels chartered under the BR do Mar Program will be conditional upon hull and machinery insurance and reinsurance coverage, as well as civil liability, observing the following minimum coverages:
> I - hulls, machinery, cargo and onboard materials, removal and demolition of wreckage and vessels;
> II - compensation for accidents and incidents related to navigation that cause harm to third parties, including those resulting from damage to navigation and port operations;
> III - compensation for environmental damage;
> IV - guarantee of payment of wages, other labor-related compensation, and promotion of the repatriation of foreign crew members, when applicable; and
> V - guarantee of compensation for work-related illnesses, injuries and accidents, and their resulting consequences, including loss of wages, medical costs, disability and death.
> Sole paragraph. The insurance and reinsurance policies referred to in the main clause may be contracted in Brazil or abroad.

By specifying these requirements, the Decree aligns the Brazilian legal system with international standards of safety and responsibility, not only fulfilling an obligation already established by law, but also opening the way for the inclusion of P&I Clubs in national legislation.
And not without reason: they must answer as insurance companies; and this is nothing new.
These mutual maritime liability arrangements, traditionally organized by shipowners, are based on a common fund, formed by the periodic contributions of their members and intended for the repair of damages. It is often stated that the clubs do not formally fall into the category of insurance companies; however, the way they share risks and ensure compensation shows that, in substance, they perform the same function that the law assigns to them.
If the activity is equivalent, so should be the responsibility. Merely formal differences do not alter the nature of what they offer: the annual contribution of the members corresponds to the premium paid to the insurance companies and constitutes the economic foundation of the guarantee provided. In practice, this guarantee translates into typical insurance coverages: loss and damage to transported cargo, collisions and damage to ships or port facilities, pollution by oil and hazardous substances, as well as compensation for death or injury to crew members and third parties.
Although they retain a similar structure to a cooperative, P&I Clubs perform all the essential functions of a civil liability insurance contract. This is evident from the dispositions of Article 757 of the Civil Code, reaffirmed by Act No. 15.040/2024 (Legal Framework for Insurance), effective from December 2025: there is a premium, legitimate interest, and predetermined risk. Therefore, the club falls under the regime that would allow for third-party claims, according to Article 125, II, of the Code

Esse entendimento já encontrava respaldo na Súmula 529 do STJ, ainda que condicionado ao reconhecimento judicial da equiparação (entre seguradoras e clubes). Com a entrada em vigor da nova lei, a possibilidade de ações diretas se robustece, conferindo base normativa mais sólida para a responsabilização solidária ou subsidiária do P&I. A vítima e o segurador sub-rogado passam a dispor de instrumentos processuais mais consistentes para buscar a reparação.

Por sua vez, a inovação central da BR do Mar, regulamentada pelo Decreto nº 12.555/2025, reforça essa leitura: ao consolidar o papel do P&I como seguradora de responsabilidade civil, amplia-se o espaço de sua responsabilização nos litígios de transporte marítimo, viabilizando tanto a denunciação à lide quanto o ajuizamento direto, de forma concomitante, facilitando o ressarcimento de vítimas e seguradores sub-rogados.

Essa interpretação apoia-se em três pontos: a obrigatoriedade da contratação, o caráter de garantia que o P&I exerce em relação à responsabilidade civil perante terceiros e a sua compatibilidade com o mecanismo processual da denunciação à lide. Nessa perspectiva, o clube passa a ocupar posição equivalente à das seguradoras convencionais, ainda que conserve estrutura organizacional própria.

Embora voltada à cabotagem, a regra do art. 13 do Decreto — que especifica o comando do inciso IV do art. 9º da Lei nº 14.301/2022 — comporta extensão natural ao transporte marítimo internacional. Justifica-se essa ampliação por uma necessidade lógica do ordenamento jurídico, que, enquanto sistema, impõe tratamento uniforme aos seguros e à responsabilidade civil do transportador. Com efeito, grande parte dos sinistros mais graves, como danos à carga e desastres ambientais, ocorre justamente nessas rotas e, na ausência de garantias mínimas, importadores e seguradoras brasileiras acabam arcando com riscos desproporcionais.

A exigência de seguro marítimo obrigatório nesses moldes tampouco constitui inovação exclusivamente brasileira. Em diversos países, a apresentação de apólice válida já é condição para atracação, em termos bastante semelhantes. Ao adotar essa prática, o Brasil apenas se ajusta ao padrão internacional, reforçando a tutela dos direitos das vítimas de dano. Para além da equiparação formal, trata-se de uma exigência coerente com a posição do Brasil como grande player do comércio exterior. A imposição do mesmo nível de segurança e responsabilidade praticado em portos estrangeiros promove equilíbrio entre os agentes do tráfego marítimo e fortalece a proteção dos interesses nacionais.

A obrigatoriedade do seguro citado, ademais, projeta reflexos da maior relevância: consolida a responsabilidade objetiva do transportador e reforça a segurança jurídica; amplia a efetividade processual, ao viabilizar a denunciação do P&I e assegurar reparação mais célere; fortalece a proteção ambiental, ao prevenir danos de difícil reversão; e reduz custos sociais, ao transferir para o mercado segurador internacional parte do risco que, hoje, recai de modo mais pesado sobre seguradoras locais e sobre o próprio Estado.

Assim, muito mais do que mera formalidade, o seguro se converte em verdadeiro instrumento de viabilização da responsabilidade civil. Com isso, o país não apenas transporta cargas, mas projeta segurança e inspira confiança no tráfego marítimo. A consolidação desse modelo sinaliza um caminho de maior integração entre a prática internacional e o ordenamento nacional.

Cabe, doravante, à doutrina e à jurisprudência aprofundar o debate, definindo com precisão o espaço reservado aos P&I Clubs no Brasil e assegurando, em última instância, tanto a reparação dos danos quanto a estabilidade do transporte marítimo.

Ao adotar essa prática, o Brasil apenas se ajusta ao padrão internacional, reforçando a tutela dos direitos das vítimas de dano

By adopting this practice, Brazil is merely aligning itself with international standards, reinforcing the protection of the rights of victims of damage

of Civil Procedure, and may be called upon to answer for damages caused by its members.

This understanding was already supported by Precedent 529 of the Superior Court of Justice (STJ), albeit conditioned on judicial recognition of the equivalence (between insurance companies and clubs). With the entry into force of the new Act, the possibility of direct actions is strengthened, providing a more solid normative basis for the joint and several or subsidiary liability of P&I. The victim and the subrogated insurer now have more consistent procedural instruments to seek redress.

In turn, the central innovation of BR do Mar, regulated by Decree No. 12,555/2025, reinforces this interpretation: by consolidating the role of P&I as a civil liability insurer, it expands the scope of its liability in maritime transport disputes, enabling both third-party claims and direct lawsuits simultaneously, facilitating the reimbursement of victims and subrogated insurers.

This interpretation rests on three points: the mandatory nature of the contract, the guarantee that P&I provides in relation to civil liability towards third parties, and its compatibility with the procedural mechanism of third-party notice. From this perspective, the club comes to occupy a position equivalent to that of conventional insurance companies, even while maintaining its own organizational structure.

Although geared towards cabotage, the rule in Article 13 of the Decree—which specifies the command of item IV of Article 9 of Act No. 14,301/2022—naturally extends to international maritime transport. This expansion is justified by a logical necessity of the legal system, which, as a system, imposes uniform treatment on insurance and the civil liability of the carrier. Indeed, a large part of the most serious incidents, such as cargo damage and environmental disasters, occur precisely on these routes and, in the absence of minimum guarantees, Brazilian importers and insurers end up bearing disproportionate risks.

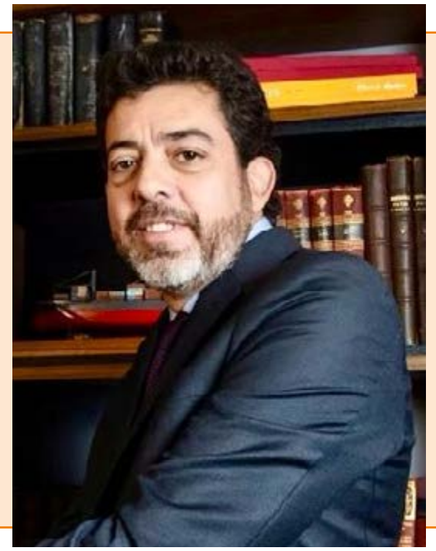
The requirement for mandatory maritime insurance in this format is not a uniquely Brazilian innovation. In several countries, presenting a valid policy is already a condition for docking, under very similar terms. By adopting this practice, Brazil is merely aligning itself with international standards, reinforcing the protection of the rights of victims of damage. Beyond formal equivalence, this requirement is consistent with Brazil's position as a major player in foreign trade. Imposing the same level of security and responsibility practiced in foreign ports promotes balance among maritime traffic agents and strengthens the protection of national interests.

Furthermore, the mandatory nature of the aforementioned insurance has highly significant implications: it consolidates the carrier's objective liability and reinforces legal certainty; it increases procedural effectiveness by enabling the notification of P&I and ensuring faster redress; it strengthens environmental protection by preventing irreversible damage; and it reduces social costs by transferring part of the risk that currently falls more heavily on local insurers and the State itself to the international insurance market.

Thus, far more than a mere formality, insurance becomes a true instrument for enabling civil liability. With this, the country not only transports cargo, but also projects security and inspires confidence in maritime traffic. The consolidation of this model signals a path towards greater integration between international practice and national regulations.

From now on, it is up to legal scholars and case law to deepen the debate, precisely defining the space reserved for P&I Clubs in Brazil and ultimately ensuring both compensation for damages and the stability of maritime transport.

O autor é sócio de Machado e Cremonese Advogados Associados, administrador de empresas, membro efetivo do IASP - Instituto dos Advogados de São Paulo, da ILA - International Law Associations (Londres), do IIDM – Instituto Ibero-Americano de Direito Marítimo e da AIDA – Associação Internacional de Direito dos Seguros e CEO da Machado Consulting and Claims Recovery (EUA)



The author is a partner at Machado e Cremonese Advogados Associados, a business administrator, a full member of the São Paulo Lawyers Institute (IASP), the International Law Associations (ILA) in London, the Ibero-American Institute of Maritime Law (IIDM), and the International Insurance Law Association (AIDA), and CEO of Machado Consulting and Claims Recovery (USA)

Evolução e futuro da subscrição de riscos no Seguro de Vida

Evolution and future of risk underwriting in Life Insurance

O CVG-SP realizou encontro em 8 de outubro no auditório da ACSP em São Paulo, tendo como tema 'O futuro da subscrição de vida'. O evento reuniu especialistas de diversos segmentos do setor para analisar as transformações na subscrição de riscos do seguro de vida, a partir do uso de tecnologia e de novas práticas, além de apontar tendências.

A abertura foi realizada pelo presidente da Entidade Anderson Mundim e a mediação pelo diretor de Relações com o Mercado, Marcos Salum.

Para Mário Jorge Pereira, diretor Comercial & Partner da Samplemed, "o futuro da subscrição de Vida já está acontecendo". Ele apresentou um estudo da consultoria McKinsey que retrata mais de quatro fases de evolução da subscrição, desde a automatização até o processo contínuo.

O consultor em Planejamento e Proteção Financeira da TGL Consultoria Financeira, Rogério Araújo, enxerga inúmeros benefícios na aplicação da inteligência artificial à subscrição. "Com dados nas mãos e IA, podemos educar nosso público e levar o seguro para a baixa renda, que só não compra por falta de oferta", destacou.

Francesca Panzeri, Senior UW Proposition Manager LatAm da Swiss Re, avalia que o underwriting passou por grandes transformações, provocadas, principalmente, pela tecnologia e pela pandemia. "No passado era severo e lento, mas hoje, com a tecnologia, já não funciona mais ter uma DPS com 30 perguntas", afirmou.

Antonio Carlos Pereira, gerente de Produto Vida e Subscrição da Porto, explicou que a análise na subscrição se baseia em três tipos de riscos: médico, financeiro e pessoal. No risco médico, a digitalização, impulsionada pela pandemia, agilizou o processo, com o uso de IA e machine learning. "Com isso, o subscritor deixou de ser binário, como no passado, em que apenas aceitava ou recusava", assegurou.

Alessandra Monteiro, diretora de Subscrição de Vida e Saúde da Austral Re, afirma que, atualmente, as resseguradoras preferidas são aquelas que agregam valor, ajudam a calibrar a subscrição e a melhorar os processos. (MA)

CVG-SP held a meeting on October 8th at the ACSP auditorium in São Paulo, exhibit the theme 'The Future of Life Insurance Underwriting'. The event brought together experts from various segments of the sector to analyze the transformations in life insurance risk underwriting, based on the use of technology and new practices, as well as to point out trends.

The opening was conducted by the Entity's president, Anderson Mundim, and the moderation was by the Market Relations Director, Marcos Salum.

According to Mário Jorge Pereira, Commercial & Partner Director at Samplemed, "the future of Life Insurance underwriting is already happening." He presented a study by the consulting firm McKinsey that portrays more than four phases of evolution in underwriting, from automation to continuous processes.

Rogério Araújo, a consultant in Financial Planning and Protection at TGL Financial Consulting, sees numerous benefits in applying artificial intelligence to underwriting. "With data at our fingertips and AI, we can educate our audience and bring insurance to low-income earners, who only don't buy it due to a lack of available options," he emphasized.

Francesca Panzeri, Senior UW Proposition Manager LatAm at Swiss Re, believes that underwriting has undergone major transformations, mainly driven by technology and the pandemic. "In the past it was severe and slow, but today, with technology, having a DPS with 30 questions is no longer effective," she stated.

Antonio Carlos Pereira, Product Manager for Life and Underwriting at Porto Seguro, explained that the analysis in underwriting is based on three types of risks: medical, financial, and personal. In medical risk, digitalization, driven by the pandemic, has streamlined the process with the use of AI and machine learning. "With this, the potential underwriter is no longer binary, as in the past, where they simply accepted or rejected," he assured.

Alessandra Monteiro, Director of Life and Health Underwriting at Austral Re, states that currently, the preferred reinsurers are those that add value, help calibrate underwriting, and improve processes.

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

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

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

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

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

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

Evite riscos desnecessários, faça a avaliação dos seus bens.

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

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

ENGEVAL®
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Inovação em Seguros de Vida e Saúde
Innovation in Life and Health Insurance

Por/by Márcia Kovacs

A SAS e Samplemed promoveram dia 22 de outubro em São Paulo, um encontro para divulgar a parceria técnica de subscrição e precificação do seguro de vida e saúde, no sentido de ampliar o acesso à proteção financeira e também proteger as seguradoras com tecnologia, automação em suas atividades. No evento foi revelado um ecossistema unificado que altera a forma de subscrição, precificação e otimização das carteiras de seguros de vida e saúde, designado SAS Dynamic Actuarial Modeling (DAM) + S.360 Underwriting Workbench, com suas inúmeras características para sua utilização. O objetivo desta parceria é a atuação em amplitude global, tendo em vista o lançamento ocorrido no ITC Vegas 2025, em Las Vegas nos Estados Unidos e na Alemanha recentemente.
Os executivos da SAS, Ricardo Salama, Sales Director Financial Market and Insurance e Ricardo Saponara, Head of Fraud, Risk & Compliance Latam, e Silas Kasahaya, CEO e Mário Jorge Pereira, diretor comercial da Samplemed fizeram uma detalhada apresentação a respeito destas ações.
Com esta ferramenta, a velocidade e subscrição com o auxílio da tecnologia, permite modernizar o processo, utilizando IA confiável e auditável.
Salama afirmou que "queremos usar tecnologia para resolver problemas das seguradoras, sendo o início de uma jornada longa e frutífera das empresas e nossos clientes" e Kasahaya declarou que "a parceria teve o seu desenvolvimento no início de 2025 e se encontra integrada plenamente".
"Combinando as informações das duas plataformas, conseguimos precificar com muito mais exatidão e entender quando o risco deve ser agravado ou pode ter desconto", destacou Saponara.
Mário Jorge, afirmou que "a complexidade existe do nosso lado, mas o importante é que a jornada do consumidor seja simples. O modelo S.360 permite ajustar preços com justiça, gerar ganhos operacionais e fortalecer a estratégia das seguradoras."

On October 22nd, SAS and Samplemed held a meeting in São Paulo to announce their technical partnership for underwriting and pricing life and health insurance, aiming to expand access to financial protection and also protect insurers through technology and automation in their operations. The event revealed a unified ecosystem that changes the way life and health insurance portfolios are underwritten, priced, and optimized, called SAS Dynamic Actuarial Modeling (DAM) + S.360 Underwriting Workbench, with its numerous features for its use. This partnership's objective is to operate on a global scale, considering the launch that recently took place at ITC Vegas 2025 in Las Vegas, USA, and in Germany.
SAS executives Ricardo Salama, Sales Director Financial Market and Insurance, and Ricardo Saponara, Head of Fraud, Risk & Compliance Latam, and Silas Kasahaya, CEO and Mário Jorge Pereira, commercial director of Samplemed, gave a detailed presentation regarding these actions.
With this tool, speed and subscription with the help of technology allow you to modernize the process, using reliable and auditable AI.
Salama stated that "we want to use technology to solve insurance companies problems, marking the beginning of a long and fruitful journey for both companies and our clients," and Kasahaya declared that "the partnership began developing in early 2025 and is now fully integrated."
"By combining the information from both platforms, we are able to price with much greater accuracy and understand when the risk should be increased or can be discounted," Saponara highlighted.
Mário Jorge stated that "complexity exists on our side, but the important thing is that the consumer journey is simple. The S.360 model allows for fair price adjustments, generates operational gains, and strengthens the insurers' strategy."

Tokio Marine reforça oportunidades no Seguro Empresarial
Tokio Marine reinforces opportunities in Corporate Insurance

A União dos Corretores de Seguros (UCS) realizou dia 14 de outubro o 9º Trocando Ideias de 2025, recebendo a Tokio Marine Seguradora, em São Paulo. Com o tema 'A Importância da Venda do Seguro Empresarial', o encontro reuniu dezenas de corretores interessados em ampliar seus conhecimentos sobre o segmento e identificar novas oportunidades de negócios.
Alexsandro Priuli (E), diretor Comercial Varejo SP Capital da Seguradora, conduziu uma apresentação dinâmica e prática sobre as vantagens e diferenciais do produto, ressaltando o potencial ainda pouco explorado do mercado. "O seguro empresarial protege o negócio do seu cliente e impulsiona o seu, destacou.
A equipe da Tokio Marine representada também por Leonardo Poletti, Michele Galvão, Viviane Berte e Willian Carvalho, apresentou cases, ferramentas e novidades do portal BrokerTech, que agora permite cotação on-line de riscos empresariais até R$ 40 milhões, com jornada digital simplificada e suporte.
A apresentação também trouxe exemplos práticos e histórias do dia a dia da corretagem, mostrando como o Seguro Empresarial pode ser abordado com foco em valor agregado e continuidade do negócio, indo além da cobertura tradicional de incêndio.
O presidente da UCS, Augusto Esteves, celebrou o sucesso do evento e a parceria com a Tokio Marine: "Nosso papel é promover encontros que levem conteúdo aplicável ao corretor e o preparem para novos desafios. O seguro empresarial é uma oportunidade concreta de diversificação, fidelização e crescimento sustentável das carteiras", afirmou.
Na oportunidade a vice-presidente da Entidade, Cátia Guirao, lembrou a campanha Outubro Rosa e reforçou para os presentes, a importância da prevenção quanto a saúde da mulher.
(Ruco Assessoria)

The Union of Insurance Brokers (UCS) held its 9th "Exchanging Ideas" event of 2025 on October 14th, hosting Tokio Marine Seguradora in São Paulo. With the theme 'The Importance of Selling Corporate Insurance' the meeting brought together dozens of brokers interested in expanding their knowledge of the segment and identifying new business opportunities.
Alexsandro Priuli (L), Retail Sales Director for São Paulo Capital at the insurance company, led a dynamic and practical presentation on the advantages and unique features of the product, highlighting the still largely untapped potential of the market. "Corporate insurance protects your client's business and boosts yours," he emphasized.
The Tokio Marine team, also represented by Leonardo Poletti, Michele Galvão, Viviane Berte and Willian Carvalho, presented case studies, tools, and new features of the BrokerTech Website , which now allows online quoting of business risks up to R$ 40 million, with a simplified digital process and support.
The presentation also provided practical examples and everyday stories from the brokerage business, showing how Corporate Insurance can be approached with a focus on added value and business continuity, going beyond traditional fire coverage.
Augusto Esteves, UCS' President celebrated the success of the event and the partnership with Tokio Marine. "Our role is to promote meetings that provide applicable content to brokers and prepare them for new challenges. Corporate Insurance is a concrete opportunity for diversification, customer loyalty, and sustainable portfolio growth," he stated.
On that occasion, the organization's vice-president, Cátia Guirao, mentioned the Pink October campaign and reinforced for those present the importance of prevention regarding women's health.

Fórum Mário Petrelli realiza primeira edição aberta ao público

The Mário Petrelli Forum holds its first edition open to the public

Por/by Márcia Kovacs

O 'Fórum Mário Petrelli de Fomento do Mercado de Seguros, Previdência, Capitalização e Resseguros' promoveu em 8 de outubro, na Matriz de Negócios do Grupo MAG, em São Paulo, a primeira edição das "Conversas do Fórum", reunindo executivos e especialistas para debater temas que impactam o desenvolvimento do setor e da sociedade. Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade MAG, destacou que, em 30 anos, o crescimento dos Ramos Elementares ficou abaixo do PIB nacional, motivando o Fórum a propor medidas para fortalecer o mercado. O economista Gilmar Melo Mendes, da Fundação Dom Cabral, ressaltou o otimismo econômico e o potencial do Brasil nas energias limpas.

Rodrigo Botti, Boris Ber e Alexandre Camillo (Esquerda p direita / left to right)

Debates sobre proteção e regulação

O primeiro painel discutiu o substituto do DPVAT e a proteção contra catástrofes, com Alexandre Camillo, Rodrigo Botti e Boris Ber apontando a urgência de novos modelos de compartilhamento de riscos. O segundo painel abordou a nova Lei do Contrato de Seguro (15.040/24) e o marco das associações de proteção (LC 213/25), com Camila Calais, Armando Vergílio e Antonio Penteado Mendonça destacando avanços na segurança jurídica e na regulação do setor. Para Helder Molina, CEO do Grupo MAG, o Fórum reforça o compromisso do setor com o desenvolvimento sustentável. Marco Antônio Gonçalves, presidente do Conselho Consultivo da MAG, concluiu: "Uma sociedade mais protegida será uma nação mais forte". E para Helder Molina, destacou: "A grande importância do Fórum, é realmente olhar para o desenvolvimento do mercado e a oferta de produtos. A demanda está aí ela precisar crescer, só assim as pessoas estarão mais protegidas".

'The Mário Petrelli Forum for the Promotion of the Insurance, Pensions, Capitalization and Reinsurance Market'held the first edition of the "Forum Conversations" on October 8th at the MAG Group 's Business Headquarters in São Paulo, bringing together executives and specialists to discuss topics impacting the development of the sector and society. Nilton Molina, MAG's Longevity Institute President, highlighted that, over 30 years, the growth of Property & Casualty insurance has lagged behind the national GDP, motivating the Forum to propose measures to strengthen the market. Economist Gilmar Melo Mendes, from the Dom Cabral Foundation, emphasized the economic optimism and potential of Brazil in clean energy.

Discussions on Protection and Regulation

The first panel discussed the replacement for DPVAT (mandatory traffic accident insurance) and protection against catastrophes, through Alexandre Camillo, Rodrigo Botti and Boris Ber pointing out the urgency of new risk-sharing models. The second panel addressed the new Insurance Contract Law (15.040/24) and the framework for protection associations (LC 213/25), by Camila Calais, Armando Vergílio and Antonio Penteado Mendonça highlighting advances in legal security and sector regulation. According to Helder Molina, MAG Group CEO, the Forum reinforces the sector's commitment to sustainable development. Marco Antônio Gonçalves, MAG Advisory Board President, concluded: "A more protected society will be a stronger nation." And Helder Molina, emphasized: "The great importance of the Forum is really to look at market development and product offerings. The demand is there; it needs to grow, only then will people be more protected."

ZURICH

Auto
Residência
Celular
Vida
Previdência

Ofereça uma nova geração de seguros mais **sustentáveis, transparentes** e que inovam com **soluções pensadas para os clientes.**

Zurich. A nova geração de seguros.

Conte com a nossa experiência global de mais de 150 anos.

Procure um Gerente Comercial ou saiba mais em zurich.com.br

@zurichnobrasil /zurichnobrasil Zurich Insurance Zurich no Brasil @zurichnobrasil