revista
INSURANCE CORP
ano XII - edição 67 - julho/agosto 2026 - R$ 25,00
insurancecorp.com.br



Estratégia e relacionamento para apoiar o crescimento
PASI ADOTA INOVAÇÃO COM PROPÓSITO SOCIAL

Strategy and relationship to suport growth
PASI EMBRACES INNOVATION FOR SOCIAL PURPOSE

Fabiana Resende e Philippe Marrocos (abaixo)
Vivianne Andreazzi , Júlia Jacques e Bárbara Capurucho (meio)
Marcelo Reis e Mateus Ribeiro (acima)

24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros discute o futuro
24th Brazilian Insurance Brokers Congress debates the future



ANS - nº 005711

ANS - nº 421715

Central de Relacionamento: 4004 2700 / 0800 701 2700 | SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966 | Ouvidoria: 0800 701 7000 | Para atendimento à pessoa com deficiência auditiva ou de fala, acesse o nosso site. As informações e as imagens contidas neste material são indicativas. Os direitos e as obrigações das partes encontram-se nas Condições Gerais do produto contratado. Todos os serviços estão sujeitos a limites e especificações estabelecidas no contrato. A Bradesco Saúde não comercializa planos individuais. Bradesco Saúde S/A – CNPJ: 92.693.118/0001-60. Lei nº 12.741/12 sobre tributos incidentes. PIS: 0,65%[1]; COFINS: 4,00%[1] e IOF: 2,38[1]. [1]Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável. Bradesco Saúde Operadora de Planos de Saúde S/A – CNPJ: 15.011.651/0001-54. Lei nº 12.741/12 sobre tributos incidentes. PIS: 0,65%[1]; COFINS: 4,00%[1] e ISS: 2%[1]. [1]Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável.

Assista ao filme.

MENSAGEM AO MERCADO
MESSAGE TO THE MARKET

NOVA ERA NA DISTRIBUIÇÃO DO SEGURO

Conforme análise do mercado de seguros divulgado, o faturamento do mercado segurador alcançou R$ 114,3 bilhões, crescimento de 6,4% em relação ao mesmo período de 2025. O avanço foi observado em quase todos os segmentos, com exceção do Rural, que recuou 4,8%. Destaque para os segmentos Vida e Automóvel, que, juntos, representaram 77% da expansão observada no período. As seguradoras cederam R$ 15,6 bilhões em prêmios para resseguro no 1S26, volume 3,5% superior ao registrado no 1S25. Automóvel apresentou a maior cessão, com crescimento de 40,3%. O lucro líquido das seguradoras somou R$ 21,5 bilhões, alta de 10,9% em relação ao 1S25. No acumulado até junho, a sinistralidade do mercado segurador caiu para 37,7%, o menor nível da série histórica, com redução de 4,2 pontos percentuais (p.p.) ante o 1S25. Patrimonial foi o principal responsável pela melhora da sinistralidade acumulada, com queda de 14,7 p.p., seguido por Óleo e Gás, que apresentou redução de 61,9 p.p., impulsionada pela diminuição expressiva dos sinistros ocorridos. (Fonte: Boletim IRB+Mercado /junho 2026)

Um importante acontecimento foi a realização no final de agosto, do 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, no Rio de Janeiro, organizado pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor). O local do evento foi o ExpoRio Cidade Nova, sob o tema 'A Nova Era da Distribuição de Seguros no Brasil', com a presença de mais de 3 mil participantes, composto de inúmeros players da indústria do seguro, corretores de seguros e resseguro, prestadores de serviços, assim como lideranças e autoridades do setor, se tornando importante e necessário encontro para debates sobre o futuro da distribuição de seguros no País, por intermédio de 80 painéis e 110 palestrantes entre plenárias e 'Salas de Negócios' aproximadamente, bem como a EXPOSEG - Feira de Negócios do Congresso, retratado nesta edição IC, entre outros.

O principal tema do acontecimento foi voltado ao momento de transformação vivido pelo mercado, impulsionado por mudanças mercadológicas, legislativas e comportamentais que afetam diretamente a atividade do corretor e todo o ecossistema segurador.

Boa leitura!

THE INSURANCE DISTRIBUTION NEW ERA

According to an analysis of the insurance market, the industry's revenue reached R$114.3 billion, representing growth of 6.4% compared with the same period in 2025. Growth was observed in almost all segments, except Agri Insurance, which declined by 4.8%. The Life and Auto segments stood out, together accounting for 77% of the expansion recorded during the period.

Insurance companies ceded R$15.6 billion in premiums to reinsurers in the first half of 2026 (1S26), a volume 3.5% higher than that recorded in the first half of 2025 (1S25). Motor Insurance recorded the largest increase in cessions, growing by 40.3%.

The net profit of Insurance companies totaled R$21.5 billion, up 10.9% compared with 1H25. Cumulatively through June, the insurance market's claims ratio fell to 37.7%, the lowest level in the historical series, representing a reduction of 4.2 percentage points compared with 1H25. Property Insurance was the main contributor to the improvement in the cumulative claims ratio, with a decline of 14.7 percentage points, followed by Oil and Gas, which recorded a reduction of 61.9 percentage points, driven by a significant decrease in claims incurred. (Source: Boletim IRB+Mercado/June 2026)

An important event was the 24th Brazilian Congress of Insurance Brokers, held at the end of August in Rio de Janeiro and organized by the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor). The event took place at ExpoRio Cidade Nova under the theme 'The New Era of Insurance Distribution in Brazil' and brought together more than 3,000 participants, including numerous players from the insurance industry, insurance and reinsurance brokers, service providers as well as industry leaders and authorities.

The Congress became an important and necessary forum for discussions about the future of insurance distribution in Brazil, featuring approximately 80 panels and 110 speakers across plenary sessions and 'Business Rooms,' as well as EXPOSEG, the Congress's business exhibition, also covered in this edition of IC, among other highlights.

The main theme of the event focused on the period of transformation currently being experienced by the market, driven by market, legislative, and behavioral changes that directly affect the activities of insurance brokers and the entire insurance ecosystem.

Enjoy your reading!

André Pena
Publisher

ÍNDICE — INDEX

6 DIÁLOGO/**DIALOGUE**
Importante canal de apoio e distribuição do mercado segurador
Important support and distribution channel in the insurance market

8 CCS SP
Alexandre Camillo é eleito mentor
Alexandre Camillo elected Mentor

10 CAPA/**COVER STORY**
A vanguarda do PASI: inovação com propósito social
The PASI Vanguard: Innovation with Social Purpose

16 MULHERES NO COMANDO/**WOMEN IN CHARGE**
Contratar diversidade não é o mesmo que decidir com ela
Hiring diversity is not the same as making decisions with it

18 FENACOR
Uma nova era da distribuição de seguros
Insurance distribution new age

24 RADAR/**RADAR**
Machado e Cremoneze amplia presença no mercado segurador com palestras, encontros e visitas institucionais em 2026
Machado e Cremoneze expands its presence in the Insurance market with lectures, meetings and institutional visits in 2026

28 REGISTRO/**RECORD**
Rock Your Business: Inteligência Artificial criada para a realidade dos corretores de seguros
Rock Your Business: Artificial Intelligence created for insurance brokers reality

30 CAMARACOR SP
Entidade realiza a 19ª edição da Feijoada e promove companheirismo entre os associados
Entity holds the 19th edition of the Feijoada and promotes fellowship among members

32 CONTRIBUIÇÃO/**COOPERATION**
Tecnologia e inovação a serviço do mercado de seguros
Technology and innovation serving the insurance market

33 PRESENÇA/**ATTENDANCE**
Suiça Corretora ingressa no mercado com autonomia, independência e atendimento especializado
Suiça Corretora brokerage firm enters the market with autonomy, independence and specialized service

34 INTERNATIONAL RISK VERITAS
Gestão de Riscos e Seguros mais robustos
More Robust Risk Management and Insurance Solutions

36 2026 INSURANCE CORP AWARDS
Homenagem aos destaques do setor
Tribute to market highlights

38 UCS
UCS recebe Bradesco Vida e Previdência e Bradesco Saúde
UCS welcomes Bradesco Vida e Previdência and Bradesco Saúde

revista INSURANCE CORP
insurancecorp.com.br

Ano XII - Edição 67
julho/agosto 2026

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

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

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

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

Edição
Márcia Kovacs

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

Site e Mídias Sociais
Márcia Kovacs
Murilo Ferreira
redacao@insurancecorp.com.br-

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

Colaboração
Sueli dos Santos

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.



Importante canal de apoio e distribuição do mercado segurador

Important support and distribution channel in the insurance market

Ricardo Montenegro profissional há mais de 50 anos de mercado. Engenheiro, professor, com cursos de especialização no exterior, trabalhou em seguradoras por mais de 20 anos. Hoje é diretor da Montenegro Seguros, empresa do mercado de assessorias há 30 anos e presidente da Aconseg-SP.

Ricardo Montenegro has been a professional in the insurance market for more than 50 years. An engineer, teacher with specialization courses completed abroad, he worked for insurance companies for more than 20 years. Today, he is a director of Montenegro Seguros, a firm that has been operating in the insurance advisory market for 30 years and president of Aconseg-SP entity.

Insurance Corp - Quais são os principais desafios que as assessorias de seguros que enfrentam hoje e como superá-los?
Ricardo Montenegro - As Assessorias de seguros na minha opinião são o maior canal de distribuição de seguros do Brasil. Nossos associados estão totalmente capacitados e habilitados para fornecer aos nossos corretores suporte, consultoria e prospecção para nossos principais e únicos clientes que são nossos corretores atrelados às nossas empresas. Não vejo como principais desafios e sim permanecer com nosso trabalho e dar aos corretores condições de novas prospecções e também auxiliá-los no crosseling de suas bases.



Insurance Corp – What are the main challenges insurance advisory firms face today and how can they overcome them?
Ricardo Montenegro – In my opinion, insurance advisory firms are the largest insurance distribution channel in Brazil. Our associates are fully qualified and prepared to provide our brokers with support, Consulting and prospecting services for our main and only clients: the brokers affiliated with our companies. I do not see major challenges as such; rather, the focus should be on continuing our work and providing brokers with the conditions to pursue new business opportunities, while also helping them cross-sell to their existing client bases.

IC - O que diferencia os corretores que alcançam resultados consistentes daqueles que têm mais dificuldade em crescer?
RM- Não tenha dúvida que a diferença é a capacitação dos corretores que se interessam em se especializar em ramos que não são somente os de varejo, como auto e procuram, novos desafios como tanto outros produtos, que as seguradoras oferecem para que tenham mais proximidade de seus clientes. Existe hoje uma enormidade de ramos de seguros, que podemos dizer que chega a uma centena de modalidades.

IC – What differentiates brokers who achieve consistent results from those who have greater difficulty growing?
RM – Without a doubt, the difference lies in the qualifications of brokers who are interested in specializing in lines of business beyond traditional retail insurance, such as Auto insurance and who seek new challenges and explore the many other products offered by insurance companies in order to build closer relationships with their clients. Today, there is a vast variety of insurance lines, we could say that there are close to a hundred different types of coverage.

IC - Como a tecnologia e a inteligência artificial estão transformando a forma de vender seguros e apoiar os corretores?
RM - Se fala muito hoje em dia de Inteligência Artificial. Entendo que a IA está vindo para facilitar os processos e trazer mais oportunidades para que os corretores tenham um processo menos trabalhoso de tempos passados e se dediquem a angariar novos negócios. Porém, cabe a cada profissional se dedicar a estas novas tecnologias. Os que se dedicarem mais estarão a frente dos demais. As facilidades estão sendo criadas, todavia se não houver especialização continuarão permanecendo com seus clientes tradicionais. Porém a concorrência está batendo às suas portas.

IC – How are technology and artificial intelligence transforming the way insurance is sold and the way brokers are supported?
RM – There is a great deal of discussion about Artificial Intelligence these days. I believe that AI is here to streamline processes and create more opportunities, allowing brokers to work through less labor-intensive processes than in the past and devote more time to generating new business. However, it is up to each professional to embrace and dedicate themselves to these new technologies. Those who do so more effectively will be ahead of the others. These tools and resources are being created, but without specialization, professionals will remain dependent on their traditional clients. Meanwhile, competition is knocking at their doors.

IC - Na sua visão, quais oportunidades de crescimento o mercado de seguros oferece nos próximos anos?
RM - Existem muitas e diversas oportunidades, o nosso mercado oferece aos nossos corretores, múltiplas opções, para que todos se especializem nos diversos ramos de seguros. O Automóvel retorna para os mesmos no seu dia a dia. Mas na minha opinião o crosseling é a principal ferramenta que o corretor deve trabalhar em suas bases.

IC – In your view, what growth opportunities does the insurance market offer in the coming years?
RM – There are many diverse opportunities. Our market offers brokers multiple options, allowing everyone to specialize in different lines of insurance. Auto insurance will continue to be part of their day-to-day business. However, in my opinion, cross-selling is the main tool that brokers should use when working with their existing client bases.

IC - Qual conselho você daria para um corretor ou gestor que deseja construir uma operação de vendas de alta performance?
RM - A única opção é a especialização e existem diversas, O nosso mercado de seguros sempre foi promissor. Estudar se especializar criar cultura, explorar suas bases é um futuro de sucesso garantido. Aposto muito nos corretores de seguros que já venceram várias batalhas e continuarão sendo sempre melhores, pois é fundamental e importante no canal entre o consumidor e a seguradora.

IC – What advice would you give to a broker or manager who wants to build a high-performance sales operation?
RM – The only option is specialization and there are many areas in which to specialize. Our insurance market has always been promising. Studying, specializing, building a culture and exploring existing client bases are the path to a successful future. I have great confidence in insurance brokers, who have already overcome many challenges and will continue to improve, as they play a fundamental and important role as the link between consumers and insurance companies.

As assessorias de seguros, criadas na década de 1980, surgiram para apoiar corretores e ampliar o atendimento das seguradoras. Com a evolução tecnológica, passaram a oferecer consultoria especializada, agilizar processos e contribuir para uma melhor gestão dos riscos, sem custos diretos aos corretores. Com o crescimento do mercado, em 2003 foi criada a ACONSEG-SP, com o objetivo de fortalecer a relação entre seguradoras, assessorias e corretores, promover o diálogo, antecipar tendências e contribuir para o desenvolvimento do setor.

Insurance advisory firms, which emerged in the 1980s, were created to support insurance brokers and expand insurers' service capabilities. With technological advancements, they began offering specialized consulting services, streamlining processes and contributing to improved risk management, at no direct cost to insurance brokers.
As the market grew, ACONSEG-SP was established in 2003 with the aim of strengthening the relationship between insurers, advisory firms and insurance brokers, promoting dialogue, anticipating trends and contributing to the development of the sector.

Alexandre Camillo é eleito mentor
Alexandre Camillo elected Mentor

Escolhido pelo voto dos associados, novo mentor retorna ao cargo após 14 anos e leva ao Clube a experiência adquirida na presidência do Sincor-SP e na superintendência da Susep

Chosen by the members' vote, the new Mentor returns to the position after 14 years, bringing to the Club the experience he gained while serving as president of Sincor-SP and Susep's Superintendent.



Nova diretoria: (esq para dir) (left to right) Luciano Basílio, Josusmar Sousa, Alexandre Camillo, David do Nascimento e José Carlos Rossato

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou, no dia 1º de setembro, no Circolo Italiano, assembleia para eleger a nova diretoria para a gestão 2026/2028. Com a participação da grande maioria dos associados, a chapa liderada pelo ex-mentor Alexandre Camillo obteve a maioria dos votos.

Ao receber o anúncio da vitória, feito pelo presidente da assembleia, o associado Braz Romildo Fernandes, Camillo destacou a emoção de voltar a ocupar uma posição de liderança na entidade. "É difícil traduzir a alegria e a emoção de ser escolhido pelos associados para protagonizar mais um capítulo da história do Clube. Retorno à mentoria com muito entusiasmo, senso de responsabilidade e disposição para trabalhar em favor dos corretores de seguros e do fortalecimento do nosso mercado", afirmou.

Embora a realização de uma disputa eleitoral não seja inédita na entidade, o novo mentor ressaltou que a numerosa presença dos associados tornou o momento especialmente representativo. "A ampla participação dos associados demonstra a valorização da democracia e a maturidade de quem compreende a importância de exercer o seu direito ao voto. Independentemente da escolha de cada um, todos contribuíram para fortalecer o CCS-SP", declarou.

Camillo também agradeceu a confiança recebida e defendeu a união dos integrantes do Clube na nova gestão. "Farei jus à confiança de todos e conduzirei a mentoria com respeito, diálogo e abertura para ouvir diferentes opiniões. A eleição terminou e, a partir de agora, devemos caminhar juntos, somando experiências e ideias para construir um Clube cada vez mais atuante, representativo e próximo dos associados", disse.

O mentor Álvaro Fonseca cumprimentou Camillo e também elogiou a participação dos associados. "Parabéns ao Camillo e também aos associados, que demonstraram o entendimento da importância do Clube", afirmou. Ele ainda definiu a eleição como um dos momentos mais emocionantes de sua gestão.

Álvaro Fonseca lembrou os desafios enfrentados nos últimos quatro anos, em uma mentoria iniciada no período pós-pandemia. "Minha diretoria conseguiu driblar diversas adversidades e, aos poucos, retomar o ritmo dos trabalhos no Clube. Contabilizamos muitas realizações e avanços ao longo desse período. Hoje, vejo o Clube vivendo um novo momento e fico feliz com o rumo que irá tomar. Desejo boa sorte ao Camillo. Conte comigo", declarou.

De volta ao Clube

Durante a apresentação de suas propostas, Camillo relembrou sua trajetória em cargos de liderança no mercado de seguros, iniciada com sua associação ao CCS-SP, em 2000, e sua atuação como secretário na gestão 2002/2004. Em 2005, tornou-se diretor Social do Sincor-SP, na gestão de Leoncio de Arruda, quando coordenou o bem-sucedido projeto "Corretor de Seguros – Agente do Bem-Estar Social".

Em 2012, Camillo foi aclamado mentor do CCS-SP. Dois anos depois, venceu a eleição para a presidência do Sincor-SP, cargo que ocupou até 2021. Naquele mesmo ano, foi nomeado superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), permanecendo na função até janeiro de 2023. "O que me traz de volta ao Clube são os mesmos propósitos que sempre orientaram a minha trajetória: trabalhar em favor do corretor de seguros, contribuir para o desenvolvimento do mercado e identificar oportunidades capazes de gerar avanços coletivos", afirmou.

Segundo Camillo, a experiência acumulada em diferentes posições de liderança será colocada a serviço do CCS-SP e de seus associados. "Quero contribuir para que o Clube amplie sua relevância como espaço de relacionamento, troca de conhecimento e construção de ideias. O CCS-SP tem uma história muito importante no mercado de seguros, e nossa missão será honrar essa trajetória, ao mesmo tempo em que preparamos a entidade para novos desafios e oportunidades", concluiu. (Fonte: MA)

The São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP) held an assembly on September, 1 at the Circolo Italiano to elect its new Board of Directors for the 2026/2028 term. Having the participation of the vast majority of its members, the slate led by former Mentor Alexandre Camillo received the majority of the votes.

Upon receiving the announcement of his victory, made by the President of the Assembly, member Braz Romildo Fernandes, Camillo highlighted the emotion of returning to a leadership position within the organization.

"It is difficult to put into words the joy and emotion of being chosen by the members to play a leading role in another chapter of the Club's history. I return to the mentorship with great enthusiasm, a strong sense of responsibility and a willingness to work on behalf of insurance brokers and the strengthening of our market," he declared.

Although an electoral contest is not unprecedented within the organization, the new Mentor emphasized that the large turnout of members made the occasion particularly representative.

"The broad participation of our members demonstrates their appreciation for democracy and the maturity of those who understand the importance of exercising their right to vote. Regardless of each person's choice, everyone contributed to strengthening CCS-SP," he stated.

Camillo also thanked the members for their confidence and advocated unity among the Club's members during the new term.

"I will honor everyone's trust and conduct the mentorship with respect, dialogue and openness to listening to different opinions. The election is over and, from now on, we must move forward together, combining experiences and ideas to build a Club that is increasingly active, representative and closer to its members," he stated.

Mentor Álvaro Fonseca congratulated Camillo and also praised the participation of the members.

"Congratulations to Camillo and also to the members, who demonstrated their understanding of the importance of the Club," he said. He also described the election as one of the most emotional moments of his term.

Álvaro Fonseca recalled the challenges faced over the past four years, during a mentorship that began in the post-pandemic period. "My Board was able to overcome several adversities and gradually resume the pace of the Club's activities. We achieved many accomplishments and advances throughout this period. Today, I see the Club experiencing a new moment and I am happy with the direction it will take. I wish Camillo the best of luck. You can count on me," he said.

Back at the Club

During the presentation of his proposals, Camillo recalled his career in leadership positions within the insurance market, which began when he joined CCS-SP in 2000 and served as secretary during the 2002/2004 term.

In 2005, he became Social Director of Sincor-SP during Leoncio de Arruda's administration, when he coordinated the successful project "Insurance Broker – Agent of Social Well-Being."

In 2012, Camillo was acclaimed as CCS-SP Mentor. Two years later, he won the election for the presidency of Sincor-SP, a position he held until 2021. That same year, he was appointed Superintendent of the Superintendence of Private Insurance (Susep), a position he held until January 2023.

"What brings me back to the Club are the same purposes that have always guided my career: working on behalf of insurance brokers, contributing to the development of the market and identifying opportunities capable of generating collective progress," he said.

According to Camillo, the experience he has accumulated in different leadership positions will be placed at the service of CCS-SP and its members.

"I want to contribute to expanding the Club's relevance as a space for networking, knowledge exchange and ideas development. CCS-SP has a very important history in the insurance market and our mission will be to honor that legacy while preparing the organization for new challenges and opportunities," he concluded.



Fabiana Resende - Presidente do Seguro PASI

A vanguarda do PASI: inovação com propósito social

The PASI Vanguard: Innovation with Social Purpose

Com um time de executivos alinhado e uma visão centrada na proteção das pessoas, o PASI vive uma nova fase de crescimento, combinando tecnologia, inovação, expansão comercial e impacto social para fortalecer a cultura do seguro no Brasil

With a team of aligned executives and a vision centered on protecting people, PASI is experiencing a new phase of growth, combining technology, innovation, commercial expansion and social impact to strengthen the culture of insurance in Brazil

Em um cenário em que as pessoas buscam cada vez mais qualidade de vida, bem-estar, acesso à saúde e segurança financeira, os seguros assumem um papel que vai muito além da proteção básica tradicional. Mais do que somente uma indenização em momentos difíceis, o seguro se consolida como um conjunto de soluções que permite que ele seja aplicado como uma ferramenta de planejamento, cuidado e amparo, proporcionando uma construção de futuro com mais tranquilidade.

Desde janeiro de 2025, quando Fabiana Resende assumiu a presidência do Seguro PASI após duas décadas de trajetória na companhia, essa missão ganhou contornos ainda mais estratégicos. Ao lado de uma equipe de executivos formada por Philippe Marrocos, Marcelo Reis, Bárbara Capurucho, Mateus Ribeiro, Júlia Jacques

In a scenario in which people are increasingly seeking quality of life, well-being, access to healthcare and financial security, insurance takes on a role that goes far beyond traditional basic protection. More than simply providing compensation in difficult times, insurance is consolidating itself as a set of solutions that allows it to be applied as a tool for planning, care and support, providing a more peaceful construction of the future.

Since January 2025, when Fabiana Resende assumed the Seguro PASI presidency after two decades of experience at the company, this mission has taken on even more strategic contours. Alongside a team of executives made up of Philippe Marrocos, Marcelo Reis, Bárbara Capurucho, Mateus Ribeiro, Júlia Jacques and Vivianne Andreazzi.

Together, they lead PASI's new phase, combining in-

e Vivianne Andreazzi.

Juntos, eles lideram a nova fase do PASI, combinando inovação, eficiência operacional, proximidade com o mercado e compromisso social para ampliar o acesso à proteção e levar soluções robustas e acessíveis a milhões de brasileiros.

Seguro de vida: uma ferramenta de proteção para a vida

Ao longo de quase quatro décadas, o PASI ampliou sua atuação para além da proteção financeira do seguro de vida, construindo um ecossistema de soluções voltado à saúde física, emocional e ao bem-estar dos segurados.

"Temos certeza de que o seguro de vida pode desempenhar um papel muito maior na vida das famílias. Por isso, ampliamos significativamente nosso portfólio de serviços e produtos oferecidos, buscando entregar mais cuidado, saúde e bem-estar. Quando fortalecermos a cultura da proteção e do planejamento, estamos criando oportunidades para que as soluções oferecidas dentro do seguro façam parte do cotidiano, resultando em mais segurança, dignidade e tranquilidade para as famílias.", destaca Fabiana Resende.

"Desde abril deste ano, já realizamos mais de 800 atendimentos nas áreas de assistência psicológica, nutricional e fitness"

"Since April of this year, we have already provided more than 800 services in the areas of psychological, nutritional and fitness assistance"

Nos últimos anos, o PASI desenvolveu inúmeras soluções que tornaram o seguro cada vez mais presente no dia a dia dos segurados. Entre os lançamentos mais recentes estão o PASI Farma, PASI Super App, Medicamento Garantido, PASI NR-1, PASI Bem-Estar e Sorriso PASI, integrando um ecossistema que conta com mais de 50 soluções diversificadas que ampliam o papel do seguro de vida para além da proteção tradicional.

"Buscamos compreender as necessidades do nosso público para desenvolver soluções mais integradas. Mais do que oferecer produtos isolados, entregamos uma experiência contínua e consistente, em que cada interação agregue valor e reforce a confiança na marca. Assim, conseguimos entregar soluções mais simples, completas e relevantes, que acompanham os segurados em diferentes momentos da vida.", afirma Bárbara Capurucho, superintendente de Produtos e Marketing, responsável pela jornada e ampliação do alcance dessas soluções junto ao mercado.

novation, operational efficiency, proximity to the market and social commitment to expand access to protection and bring robust and accessible solutions to millions of Brazilians.

Life Insurance: a protection tool for life

Over nearly four decades, PASI has expanded its operations beyond the financial protection provided by life insurance, building an ecosystem of solutions focused on the physical and emotional health and well-being of policyholders.

"We are certain that life insurance can play a much greater role in the lives of families. Therefore, we have significantly expanded our portfolio of services and products offered, seeking to provide more care, health and well-being. When we strengthen the culture of protection and planning, we are creating opportunities for the solutions offered within insurance to become part of everyday life, resulting in greater security, dignity and peace of mind for families.", highlights Fabiana Resende.

In recent years, PASI has developed numerous solutions that have made insurance increasingly present in the daily lives of policyholders. Among the most recent launches are PASI Farma, PASI Super App, Medicamento Garantido, PASI NR-1, PASI Bem-Estar and Sorriso PASI, integrating an ecosystem that includes more than 50 diversified solutions that expand the role of life insurance beyond traditional protection.

"We seek to understand the needs of our audience in order to develop more integrated solutions. More than offering isolated products, we deliver a continuous and consistent experience, in which each interaction adds value and reinforces trust in the brand. In this way, we are able to deliver simpler, more complete and relevant solutions that accompany policyholders at different moments in their lives.", says Bárbara Capurucho, Products and Marketing Superintendent, responsible for the journey and expansion of the reach of these solutions in the market.

Outro exemplo desse compromisso é a Central de Amparo, que reúne em seu escopo o suporte psicológico, nutricional, social, fitness e outros serviços voltados ao acolhimento e à qualidade de vida. Desde 2016, quando foi lançada a iniciativa, já foram realizados mais de 38 mil atendimentos, beneficiando mais de 6 mil famílias.

Recentemente, a Central passou por um processo de reestruturação e a operação passou a ser conduzida diretamente por Júlia Jacques, gerente Jurídico e Indenizações, fortalecendo o acompanhamento dos segurados e a gestão dos atendimentos.

"Desde abril deste ano, já realizamos mais de 800 atendimentos nas áreas de assistência psicológica, nutricional e fitness. Esses atendimentos não são apenas números, são famílias recebendo acolhimento e suporte em momentos importantes de suas vidas", afirma Júlia.

Tecnologia para impulsionar novas soluções

A modernização tecnológica é uma das principais frentes da gestão de Fabiana Resende. Para conduzi-la, a executiva conta com Philippe Marrocos, diretor Financeiro, de Operações e Tecnologia, responsável por transformar a estratégia da companhia em iniciativas concretas.

Philippe conduz um movimento contínuo de fortalecimento operacional, integração entre áreas e evolução tecnológica, com foco em criar uma estrutura cada vez mais eficiente, preparada para sustentar o crescimento da companhia e a expansão de suas soluções.

“Os investimentos em sistemas, automação, inteligência de dados e melhoria de processos têm contribuído para aumentar a fluidez das operações e a capacidade de execução do PASI. O resultado é uma empresa mais ágil, capaz de responder rapidamente às demandas do mercado e apoiar o desenvolvimento de novos produtos, parcerias e benefícios para corretores, clientes e segurados.”, afirma o executivo.

Mais do que ganhos em eficiência, essa transformação cria as bases para ampliar a inovação e sustentar o crescimento da companhia.

Comercial em expansão

Quando a tecnologia fortalece a operação e a inovação amplia a proposta de valor do seguro, a área comercial é responsável por conectar essas soluções ao mercado.

Another example of this commitment is the Support Center, which includes psychological, nutritional, social, fitness support and other services aimed at providing care and quality of life. Since 2016, when the initiative was launched, more than 38,000 services have already been provided, benefiting more than 6,000 families.

Recently, the Center underwent a restructuring process and the operation began to be managed directly by Júlia Jacques, Legal and Claims Manager, strengthening policyholder follow-up and the management of services.

"Since April of this year, we have already provided more than 800 services in the areas of psychological, nutritional and fitness assistance. These services are not just numbers; they are families receiving care and support at important moments in their lives", says Júlia.

Technology to drive new solutions

Technological modernization is one of the main areas of focus of Fabiana Resende's management. To lead it, the executive relies on Philippe Marrocos, Finance, Operations and Technology Director, responsible for transforming the company's strategy into concrete initiatives.

Philippe leads a continuous movement to strengthen operations, integrate areas and advance technology, with a focus on creating an increasingly efficient structure, prepared to sustain the company's growth and the expansion of its solutions.

“Investments in systems, automation, data intelligence and process improvement have contributed to increasing the fluidity of PASI's operations and execution capacity. The result is a more agile company, capable of responding quickly to market demands and supporting the development of new products, partnerships and benefits for brokers, clients and policyholders.”, says the executive.

More than efficiency gains, this transformation creates the foundations for expanding innovation and sustaining the company's growth.

Commercial expansion

When technology strengthens operations and innovation expands the value proposition of insurance, the commercial area is responsible for connecting these solutions to the market.

Esse movimento é liderado por Marcelo Reis, diretor Comercial, responsável por ampliar a presença nacional do PASI e fortalecer o posicionamento da companhia:

"O PASI tem a essência de uma verdadeira alfaiataria de benefícios. Conseguimos combinar coberturas, assistências e serviços de acordo com o perfil de cada cliente, criando soluções aderentes às necessidades de diferentes segmentos e regiões do país", afirma.

Ao seu lado, Vivianne Andreazzi, gerente de Relacionamento, atua no fortalecimento dos laços com os parceiros e clientes.

"Relacionamento é um dos pilares da nossa cultura. Estar próximo dos nossos parceiros nos permite compreender suas necessidades, aprimorar continuamente nossos processos e construir relações de confiança ao longo do tempo", destaca Vivianne.

Estratégia e relacionamento para apoiar o crescimento

À medida que a presença do PASI se expande, cresce também a importância de garantir uma experiência consistente. É nesse ponto que áreas como atendimento, pós-venda e inteligência atuarial se tornam fundamentais para sustentar o crescimento da companhia.

Nesse contexto, destaca-se a atuação de Mateus Ribeiro, superintendente de Riscos e Dados, e também de todas as áreas de atendimento, que une inteligência e recursos técnicos com o atendimento humanizado.

"Temos um olhar muito atento para o corretor, empresas clientes e segurados do PASI. Conectamos a estratégia atuarial às necessidades do nosso público, garantindo que as soluções sejam sustentáveis, que o atendimento seja próximo e eficiente e que, no pós-venda, a experiência entregue esteja à altura do que foi contratado ", explica.

Uma nova fase, o mesmo propósito

Hoje, com mais de 2,5 milhões de vidas protegidas, o PASI segue ampliando sua atuação sem perder seu propósito original: PROTEGER PESSOAS.

"Não estamos falando de iniciativas isoladas. Estamos construindo uma empresa cada vez mais preparada para cuidar das pessoas. A tecnologia nos dá eficiência, a inovação amplia o valor da proteção e o comercial leva essa proposta a mais brasileiros. No centro de tudo está o compromisso de ajudar famílias a viverem com mais segurança, planejamento e tranquilidade", conclui Fabiana Resende.

This movement is led by Marcelo Reis, Commercial Director, responsible for expanding PASI's national presence and strengthening the company's positioning:

"PASI has the essence of true benefits tailoring. We are able to combine coverages, assistance and services according to each client's profile, creating solutions suited to the needs of different segments and regions of the country", he says.

Alongside him, Vivianne Andreazzi, Relationship Manager, works to strengthen ties with partners and clients.

"Relationship is one of the pillars of our culture. Being close to our partners allows us to understand their needs, continuously improve our processes and build relationships of trust over time", Vivianne emphasizes.

Strategy and relationships to support growth

As PASI's presence expands, so does the importance of ensuring a consistent experience. It is at this point that areas such as customer service, after-sales and actuarial intelligence become fundamental to sustaining the company's growth.

In this context, the work of Mateus Ribeiro, Superintendent of Risk and Data, as well as all customer service areas, stands out, combining intelligence and technical resources with humanized service.

"We pay very close attention to PASI brokers, client companies and policyholders. We connect actuarial strategy to the needs of our audience, ensuring that solutions are sustainable, that service is close and efficient and that, in after-sales, the experience delivered lives up to what was contracted", he explains.

A new phase, the same purpose

Today, with more than 2.5 million lives protected, PASI continues to expand its operations without losing its primordial purpose: PROTECT PEOPLE.

"We are not talking about isolated initiatives. We are building a company that is increasingly prepared to care for people. Technology gives us efficiency, innovation expands the value of protection and the commercial team brings this proposition to more Brazilians. At the center of everything is the commitment to helping families live with greater security, planning and peace of mind", concludes Fabiana Resende.

Soluções que ampliam o papel do seguro de vida

PASI Farma
Compra de medicamentos, vitaminas e suplementos a preço de custo via WhatsApp

PASI Super App
Um aplicativo completo que conecta os segurados ao seu seguro, além de oferecer benefícios e serviços exclusivos que agregam valor no dia a dia. Mais praticidade, economia e conveniência com acessos rápidos

Medicamento Garantido
Crédito mensal para aquisição de medicamentos prescritos em farmácias de todo o Brasil

PASI NR-1
Monitoramento e gestão dos riscos psicossociais, com relatórios e indicadores que facilitam o cumprimento das novas exigências da NR-1, com o diferencial exclusivo da Assistência em Caso de Burnout

PASI Bem-Estar
Plataforma de autocuidado, saúde, nutrição, meditação e acompanhamento emocional

Sorriso PASI
Cuidado odontológico do PASI: prevenção, acesso facilitado e acompanhamento contínuo para o colaborador e sua família

Mais de 50 soluções
O portfólio do PASI reúne mais de 50 soluções diversificadas que ampliam o papel do seguro de vida para além da proteção tradicional

Solutions that expand the role of Life Insurance

PASI Farma
Purchase of medicines, vitamins and supplements at cost price via WhatsApp

PASI Super App
A complete application that connects policyholders to their insurance, in addition to offering exclusive benefits and services that add value to everyday life. More practicality, savings and convenience with quick access

Medicamento Garantido
Monthly credit for the purchase of prescribed medicines at pharmacies throughout Brazil

PASI NR-1
Monitoring and management of psychosocial risks, with reports and indicators that facilitate compliance with the new NR-1 requirements, with the exclusive differential of Assistance in Cases of Burnout

PASI Bem-Estar
A self-care, health, nutrition, meditation and emotional support platform

Sorriso PASI
PASI dental care: prevention, facilitated access and continuous monitoring for employees and their families

More than 50 solutions
PASI's portfolio brings together more than 50 diversified solutions that expand the role of life insurance beyond traditional protection

Contratar diversidade não é o mesmo que decidir com ela

Hiring diversity is not the same as making decisions with it

O mercado de seguros avançou em diversificar quem contrata. Falta avançar em diversificar quem decide

The insurance market has made progress in diversifying whom it hires. What remains is to make progress in diversifying who makes decisions

* Thais de Cássia Rumstain



Passei quase duas décadas atuando com Direito do Seguro, vendo de perto como seguradoras, corretoras e escritórios de advocacia tentam acompanhar o ritmo do mercado em geral quando o assunto é diversidade e o espaço da mulher nos cargos de liderança. Apesar de avanços, um padrão ainda se repete setor afora, quase como um script: contratar diversidade virou rotina. Decidir com ela, não.

O estudo "Mulheres no Mercado de Seguros", da Escola de Negócios e Seguros, mostra que as mulheres são maioria da força de trabalho do setor, mas seguem sub-representadas na alta liderança. Há duas décadas, a proporção era de quatro homens para cada mulher em cargos executivos. Hoje esse número já caiu para perto de dois para um. No mercado global o número de mulheres CEO's dobrou nos últimos 5 anos, mas ainda não ultrapassa 6% dos cargos. É avanço real. Mas também é a prova de que o funil ainda existe, e ele não está sendo atravessado por acaso. Alguém decide quem passa e quem não passa por esse funil.

O padrão se repete no meu ramo de atuação. A pesquisa "Diversidade na Advocacia", da Women in Law Mentoring Brasil, mostra que as mulheres são 57% da força de trabalho nos escritórios, mas ocupam apenas 34,4% das posições de sócia de capital. O padrão do mercado global se repete seja no setor securitário ou nos grandes escritórios de advocacia. Guardadas as proporções de cada um temos uma presença numerosa de mulheres que não se converte em poder de decisão.

O que estreita esse funil raramente aparece em número. A questão é quem é convidado informalmente para as conversas que decidem? É comum quem tira licença-maternidade retornar ao trabalho e encontrar um espaço de decisão que já foi redistribuído. Há ainda o peso de precisar provar competência duas vezes antes de ser ouvida uma, esforço que não aparece em avaliação de desempenho. Nada disso está escrito em nenhuma política formal. É por isso que é tão fácil de reproduzir sem que ninguém, de fato, decida reproduzir.

No seguro, esse o poder de decisão tem nome: comitê de subscrição, comitê de sinistro, conselho de administração, sociedade de um escritório. É ali – não no organograma de recrutamento – que se decide o apetite de risco de uma seguradora, o desfecho de um sinistro contestado e os rumos estratégicos da operação. Enquanto a pergunta continuar mirando apenas o recrutamento, ela seguirá acertando o alvo errado.

Mudar isso não depende de sensibilizar ninguém, depende de critério. As organizações que já reduziram essa distância trocaram boa vontade por processo: metas públicas de composição em diretorias e sociedades, programas de patrocínio que colocam nomes de mulheres na mesa de indicação. Depois vem o critério de promoção escrito e auditável: regra que qualquer pessoa possa consultar antes de ser avaliada. Nenhuma dessas medidas espera a próxima geração. Todas dependem de decisão tomada agora, por quem já detém poder de decisão.

A pergunta que deixo para quem lidera hoje não é se sua empresa contrata diversidade. É outra: quem, na sua empresa, senta à mesa onde as decisões importantes são tomadas? Se a resposta for sempre a mesma configuração, o trabalho de inclusão não terminou. E se você ainda só olha os números friamente e comemora o fato de as mulheres ocuparem cerca de 40% dos postos de trabalho, você apenas está exercitando "a arte de torturar os dados até eles confessarem o que você quer ouvir" (Ronald Coase).

I have spent nearly two decades working in Insurance Law, closely observing how insurers, brokers, and law firms try to keep pace with the market in general when it comes to diversity and women's presence in leadership positions. Despite advances, a pattern still repeats itself across the sector, almost like a script: hiring diversity has become routine. Making decisions with it has not.

The study "Women in the Insurance Market," by the School of Business and Insurance (ENS) shows that women make up the majority of the sector's workforce, but remain underrepresented in senior leadership. Two decades ago, the ratio was four men for every woman in executive positions. Today, that number has already fallen to nearly two to one. In the global market, the number of female CEOs has doubled over the past five years, but still does not exceed 6% of positions. It is real progress. But it is also proof that the funnel still exists, and it does not narrow by chance. Someone decides who passes through that funnel and who does not.

The pattern repeats itself in my field of practice. The "Diversity in Law" survey, conducted by Women in Law Mentoring Brasil, shows that women represent 57% of the workforce in law firms, but hold only 34.4% of equity partnership positions. The global market pattern is repeated both in the insurance sector and in major law firms. Allowing for the proportions of each, we have a large presence of women that does not translate into decision-making power.

What narrows this funnel rarely appears in numbers. The question is: who is informally invited to the conversations where decisions are made? It is common for someone who takes maternity leave to return to work and find that the decision-making space has already been redistributed. There is also the burden of having to prove competence twice before being heard once, an effort that does not appear in performance evaluations. None of this is written into any formal policy. That is why it is so easy to reproduce without anyone actually deciding to reproduce it.

In insurance, this decision-making power has a name: underwriting committee, claims committee, board of directors, partnership in a law firm. It is there—not in the recruitment organizational chart—that an insurer's risk appetite, the outcome of a disputed claim and the strategic direction of the operation are decided. As long as the question continues to focus only on recruitment, it will keep hitting the wrong target.

Changing this does not depend on sensitizing anyone; it depends on criteria. Organizations that have already reduced this gap have replaced goodwill with process: public targets for the composition of executive boards and partnerships, sponsorship programs that put women's names on the nomination table. Then comes the written and auditable promotion criterion: a rule that anyone can consult before being evaluated. None of these measures waits for the next generation. All of them depend on decisions made now, by those who already hold decision-making power.

The question I leave for those who lead today is not whether your company hires diversity. It is another: who, in your company, sits at the table where important decisions are made? If the answer is always the same configuration, the work of inclusion is not finished. And if you still only look at the numbers coldly and celebrate the fact that women occupy around 40% of the workforce, you are merely practicing "the art of torturing data until it confesses what you want to hear" (Ronald Coase).

** Thaís de Cássia Rumstain é sócia do escritório Pimentel e Associados Advocacia, mestra em Direito pela Universidade Federal de Santa Catarina, aluna do programa intensivo de Doutorado em Direito pela Universidad de Buenos Aires, entre tantos outros títulos e especializações*

** Thaís de Cássia Rumstain is a partner at Pimentel e Associados Advocacia, holds a Master's degree in Law from the Federal University of Santa Catarina, is a student in the intensive Doctorate in Law program at the University of Buenos Aires, among many other titles and specializations*

Uma nova era da distribuição de seguros

Insurance distribution new age

Congresso dos corretores apontou que tecnologia, regulação e novos modelos de negócios estão redesenhando a atuação no setor

Brokers' Congress pointed out that technology, regulation and new business models are reshaping the sector's activities

Por/by Sueli dos Santos

Entre os dias 27 e 29 de agosto, o Rio de Janeiro se transformou no centro das discussões sobre o futuro da distribuição de seguros no Brasil. A 24ª edição do Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros reuniu mais de 3 mil participantes, cerca de 80 painéis e 110 palestrantes entre plenárias e Salas de Negócios.

Realizado no ExpoRio Cidade Nova, sob o tema "A Nova Era da Distribuição de Seguros no Brasil", os participantes discutiram tecnologia, inteligência artificial, comportamento do consumidor, inovação, regulação, novos modelos de proteção e qualificação profissional como diferentes faces de uma mesma questão: qual será o papel do corretor em um mercado que muda em velocidade cada vez maior?

O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, destacou o Plano Diretor do Mercado de Intermediação de Seguros (PDMIS), como uma diretriz estratégica para os próximos anos. "O PDMIS é a ferramenta estratégica para que o Corretor de Seguros avance, cresça e se consolide como o principal agente de distribuição de seguros no Brasil", disse.

Between August 27 and 29, Rio de Janeiro became the center of discussions about the future of insurance distribution in Brazil. The 24th Brazilian Insurance Brokers Congress brought together more than 3,000 participants, around 80 panels and 110 speakers across plenary sessions and Business Rooms.

Held at ExpoRio Cidade Nova, under the theme "A New Era of Insurance Distribution in Brazil," participants discussed technology, artificial intelligence, consumer behavior, innovation, regulation, new protection models and professional qualification as different aspects of the same question: what will be the role of the broker in a market that is changing at an increasingly rapid pace?

The Fenacor's President, Armando Vergilio, highlighted the Insurance Intermediation Market Master Plan (PDMIS) as a strategic guideline for the coming years. "The PDMIS is the strategic tool for the Insurance Broker to advance, grow and consolidate itself as the main insurance distribution agent in Brazil," he said.

O cliente no centro da nova distribuição

No painel que reuniu CEOs o tema foi "A Nova Era da Distribuição de Seguros e o Futuro do Setor". Mediado por Armando Vergílio, o debate colocou três elementos no centro da estratégia para os próximos anos: tecnologia, conhecimento do cliente e expansão da cultura de proteção.

O ponto de partida foi a chamada lacuna securitária brasileira. Para Alessandro Octaviani, superintendente da Susep, o País precisa ampliar significativamente o acesso à proteção. "Sem seguro, não há futuro para a economia brasileira", declarou. Na avaliação dele, sem o corretor e sem uma distribuição eficiente, será impossível avançar na agenda.

Na discussão sobre nichos pouco explorados, Ney Dias, CEO da BradSeg, citou pequenas e médias empresas, seguros para pets e responsabilidade civil profissional entre os segmentos que ainda oferecem espaço para expansão.

Eduardo Dal Ri, CEO do Grupo HDI, fez uma provocação aos corretores ao abordar o conceito de "principalidade": o profissional precisa ser a primeira referência do cliente quando surge uma nova necessidade de proteção.

O debate também mostrou que a transformação não significa necessariamente uma disputa entre canais. O desafio está em combinar diferentes recursos para tornar a experiência mais simples e, ao mesmo tempo, preservar a capacidade de orientação.

The customer at the heart of the new distribution

In the panel that brought together CEOs, the theme was "The New Era of Insurance Distribution and the Future of the Sector." Moderated by Armando Vergilio, the discussion placed three elements at the center of the strategy for the coming years: technology, customer knowledge and the expansion of the culture of protection.

The starting point was the so-called Brazilian insurance gap. According to Alessandro Octaviani, Superintendent of Susep, the Nation needs to significantly expand access to protection. "Without insurance, there is no future for the Brazilian economy," he declared. In his assessment, without the broker and without efficient distribution, it will be impossible to move forward with the agenda.

In the discussion about underexplored niches, Ney Dias, BradSeg's CEO, cited small and medium-sized companies, pet insurance and professional liability among the segments that still offer room for expansion.

Eduardo Dal Ri, CEO of Grupo HDI, challenged brokers by addressing the concept of "primacy": the professional needs to be the customer's first point of reference when a new protection need arises.

The debate also showed that transformation does not necessarily mean a dispute between channels. The challenge lies in combining different resources to make the experience simpler while preserving the ability to provide guidance.



Inteligência Artificial amplia, mas não substitui

A inteligência artificial também esteve entre os temas recorrentes do evento, com destaque para a percepção de que a tecnologia não substitui o profissional, mas pode

Artificial Intelligence expands, but does not replace

Artificial intelligence was also among the recurring themes of the event, with emphasis on the perception

potencializar e humanizar sua atuação.
No painel sobre inovação, com participação de Lucas Vergilio, presidente da ENS, foi ressaltado que, quanto maior a oferta de ferramentas, maior será a exigência por conhecimento para selecionar informações, interpretar dados e transformá-los em orientação.
Nesse cenário, o corretor do futuro será aquele que souber utilizar a tecnologia para aprimorar o que nenhuma plataforma consegue fazer completamente: compreender pessoas, contextos e riscos.

PDMIS amplia o horizonte da corretagem

Se a inteligência artificial apresentou o futuro pelo viés tecnológico, o PDMIS trouxe uma perspectiva estrutural para a atividade.
O assunto esteve no centro da discussão no painel "Autorregulação e PDMIS – A ponte para o futuro do Corretor de Seguros". O plano foi apresentado como uma diretriz de longo prazo para modernizar a intermediação, ampliar a participação dos corretores, estimular inovação e capacitação e fortalecer a relação com consumidores.
O economista Claudio Contador trouxe números que ajudam a dimensionar a importância da atividade. O Brasil possui aproximadamente 150 mil corretores de seguros, entre pessoas físicas e jurídicas, e movimenta entre R$ 52 bilhões e R$ 55 bilhões anuais em receitas de corretagem.
"O papel de consultor exige uma qualificação que não seja apenas para vender. O corretor tem condições de atuar no atendimento, na consultoria, na auditoria e em uma série de outras atividades dentro das empresas e das famílias."
O corretor deixa de ser visto exclusivamente como intermediário de uma contratação e passa a ocupar um espaço mais amplo, relacionado à identificação, avaliação e gestão de riscos.
No mesmo painel, Maria Filomena Magalhães Branquinho, presidente do IBRACOR, defendeu maior integração da categoria. "Somos muito mais fortes quando atuamos de forma integrada."

Novos modelos também abrem oportunidades

A discussão regulatória avançou ainda sobre a Proteção Patrimonial Mutualista (PPM) e as cooperativas de seguros, modelos que ampliam o território da distribuição e criam novas possibilidades para o mercado.

that technology does not replace the professional, but can enhance and humanize their work.
In the innovation panel, with the participation of Lucas Vergilio, ENS' President, it was emphasized that the greater the availability of tools, the greater the demand for knowledge to select information, interpret data and transform it into guidance.
In this scenario, the broker of the future will be the one who knows how to use technology to improve what no platform can completely do: understand people, contexts and risks.

PDMIS broadens the horizon of brokerage

If artificial intelligence presented the future from a technological perspective, PDMIS brought a structural perspective to the activity.
The subject was at the center of the discussion in the panel "Self-Regulation and PDMIS – The Bridge to the Future of the Insurance Broker." The plan was presented as a long-term guideline to modernize intermediation, expand brokers' participation, encourage innovation and training, and strengthen the relationship with consumers.
Economist Claudio Contador brought figures that help dimension the importance of the activity. Brazil has approximately 150,000 insurance brokers, including individuals and legal entities, and generates between R$52 billion and R$55 billion annually in brokerage revenues.
"The role of a consultant requires qualification that is not merely about selling. The broker is able to work in customer service, consulting, auditing and a series of other activities within companies and families."
The broker is no longer seen exclusively as an intermediary in a contract and begins to occupy a broader space related to the identification, assessment and management of risks.
In the same panel, Maria Filomena Magalhães Branquinho, IBRACOR's President, advocated greater integration within the category. "We are much stronger when we act in an integrated manner."

New models also open up opportunities

The regulatory discussion also moved forward regarding Mutual Asset Protection (PPM) and insurance cooperatives, models that expand the territory of distribution and create new possibilities for the market.

No último dia do Congresso, o diretor da Susep Carlos Queiroz afirmou que "o mercado de seguros brasileiro poderia ser três vezes maior".
A entrada de novos modelos de proteção exige que os corretores estejam preparados para explicar ao consumidor as diferenças entre as estruturas disponíveis. É mais uma situação em que a qualificação se torna diferencial competitivo. Quanto maior o número de produtos, modelos e possibilidades de contratação, maior tende a ser a necessidade de um profissional capaz de orientar o cliente.

Saúde, Vida e diversificação entram no radar

A necessidade de diversificar carteiras apareceu em diferentes momentos da programação. No painel "Vendendo Saúde", a discussão sobre a crescente complexidade da comercialização de planos. Com produtos, redes e serviços cada vez mais diversificados, o conhecimento técnico do corretor passa a ser determinante.
O desafio, portanto, não está somente em conquistar novos clientes, mas, também em conhecer melhor aqueles que já fazem parte da carteira e identificar necessidades

On the final day of the Congress, Susep's Director Carlos Queiroz stated that "the Brazilian insurance market could be three times larger."
The entry of new protection models requires brokers to be prepared to explain to consumers the differences between the available structures. It is yet another situation in which qualification becomes a competitive advantage. The greater the number of products, models and contracting possibilities, the greater the need for a professional capable of guiding the customer.

Health, Life and diversification enter the radar

The need to diversify portfolios appeared at different moments throughout the program. In the panel "Selling Health," the discussion focused on the growing complexity of selling plans. With products, networks and services becoming increasingly diversified, the broker's technical knowledge becomes decisive.
The challenge, therefore, is not only to win new cus-



que ainda não foram atendidas.
Essa lógica transforma a diversificação em uma estratégia de crescimento e, ao mesmo tempo, amplia a relevância do corretor.

Uma nova relação entre corretor e seguradora

Outro assunto que sempre está em destaque no Congresso é a importância do relacionamento entre seguradoras e corretores.
Nos estandes e Salas de Negócios, companhias de diferentes portes utilizaram o evento para apresentar produtos, ouvir demandas e reforçar suas estratégias comerciais.
A Zurich, por exemplo, destacou o Congresso como oportunidade para apresentar aos corretores os próximos passos da companhia e sua estratégia para os próximos anos.
O movimento mostra que, apesar do avanço das plataformas digitais, a proximidade continua sendo um ativo importante da distribuição. A tecnologia pode acelerar processos, mas relacionamento, confiança e conhecimento do mercado continuam sendo construídos por pessoas.
Ao final dos três dias, o 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros deixou uma mensagem que atravessou praticamente toda a programação: o corretor continua sendo o principal agente de expansão da proteção securitária no Brasil, mas o significado dessa função está mudando.
Ele terá de dominar novas tecnologias, compreender dados, acompanhar mudanças regulatórias, conhecer novos modelos de proteção, ampliar seu portfólio e desenvolver uma atuação cada vez mais consultiva. E precisará preservar aquilo que a tecnologia não consegue reproduzir sozinha: confiança, conhecimento do contexto do cliente, capacidade de interpretar necessidades e responsabilidade na orientação.
É justamente essa combinação que pode ajudar o Brasil a reduzir sua lacuna de proteção. O Congresso, portanto, não apenas discutiu o futuro da distribuição. Colocou em evidência os alicerces desse futuro.
A nova era da distribuição não será marcada pela substituição do corretor, mas pela transformação do seu papel. Depois de três dias de debates, negócios e relacionamento, os participantes deixaram o ExpoRio com uma certeza: o mercado brasileiro ainda tem um enorme espaço para crescer e, para ocupar esse espaço, será necessário um corretor mais tecnológico, mais preparado e mais consultivo.

tomers, but also to know those who are already part of the portfolio better and identify needs that have not yet been met.
This logic transforms diversification into a growth strategy and, at the same time, increases the broker's relevance.

A new relationship between broker and insurer

Another subject that is always highlighted at the Congress is the importance of the relationship between insurers and brokers.
At the booths and Business Rooms, companies of different sizes used the event to present products, listen to demands and reinforce their commercial strategies.
Zurich, for example, highlighted the Congress as an opportunity to present to brokers the company's next steps and its strategy for the coming years.
The movement shows that, despite the advancement of digital platforms, proximity remains an important asset in distribution. Technology can accelerate processes, but relationships, trust and market knowledge continue to be built by people.
At the end of the three days, the 24th Brazilian Insurance Brokers Congress left a message that ran through virtually the entire program: the broker continues to be the main agent in expanding insurance protection in Brazil, but the meaning of this role is changing.
They will have to master new technologies, understand data, keep up with regulatory changes, become familiar with new protection models, expand their portfolio and develop an increasingly consultative approach. And they will need to preserve what technology cannot reproduce on its own: trust, knowledge of the customer's context, the ability to interpret needs and responsibility in providing guidance.
It is precisely this combination that can help Brazil reduce its protection gap. The Congress, therefore, not only discussed the future of distribution. It highlighted the foundations of this future.
The new era of distribution will not be marked by the replacement of the broker, but by the transformation of their role. After three days of discussions, business and networking, participants left ExpoRio with one certainty: the Brazilian market still has enormous room to grow and, to occupy this space, a more technological, better-prepared and more consultative broker will be necessary.

samplemed | apresenta:





Riscos Coletivos em Vida & Saúde

Quem já confia no s.360 agora conta com o **novo módulo de riscos coletivos** para **evoluir sua operação**







ESCALA
Operações de Vida & Saúde **individuais e em grupo em uma plataforma unificada**.

INTELIGÊNCIA
IA e modelos preditivos calibrados para o coletivo. Aumente a precisão sem aumentar o time.

CRITÉRIO
A mesma **qualidade de análise, inteligência médica e segurança** em cada decisão.

Configure jornadas, regras e critérios sem precisar de desenvolvedor.

Nosso time de Customer Success acompanha a implantação de ponta a ponta.

Gestão sistemática para garantir a proteção de processos e informações de clientes

Descubra como o s.360 pode transformar a gestão de riscos coletivos na sua seguradora.

Mais tecnologia. Mais inteligência.
Melhores decisões para um futuro mais seguro.

samplemed.com info@samplemed.com

RADAR

Machado e Cremoneze amplia presença no mercado segurador com palestras, encontros e visitas institucionais em 2026

Machado e Cremoneze expands its presence in the Insurance market with lectures, meetings and institutional visits in 2026

Por/by Márcia Kovacs



Em 2026, o escritório Machado e Cremoneze Advogados Associados, vem ampliando sua presença no mercado de seguros, transportes e Direito Marítimo através de uma agenda que reúne palestras, workshops, treinamentos, webinars, encontros técnicos, patrocínios, visitas institucionais a seguradoras e visitas técnicas ao Porto de Santos. A estratégia busca aproximar o conhecimento jurídico da realidade das seguradoras, corretoras, reguladores de sinistros, transportadores, operadores portuários e demais integrantes da cadeia de riscos.

A programação começou com o webinar "BR do Mar: Circunstâncias e Perspectivas (Transportes e Seguros)", realizado em parceria com o Migalhas, em 24 de fevereiro, com participação dos sócios Rubens Walter Machado Filho e Paulo Henrique Cremoneze, além de Luciana Vaz Pacheco de Castro e Larry Rabb. O encontro discutiu os efeitos da política brasileira para o setor marítimo, suas perspectivas e os reflexos para transportes e seguros, reforçando a atuação da banca em Direito Marítimo e Direito dos Transportes.

Em 6 de março, o escritório promoveu visita técnica ao Porto de Santos, com profissionais da Swiss Re e integrantes do Pimentel Advogados Associados. A iniciativa permitiu conhecer diretamente operações portuárias e logísticas e foi apresentada como a primeira visita monitorada ao porto realizada pela banca em 2026. A proposta é utilizar a experiência prática para ampliar a compreensão sobre riscos, responsabilidades, perdas e circunstâncias relacionadas aos sinistros, além de estimular o intercâmbio entre seguradoras, corretores, reguladores, comissários de avarias e escritórios de advocacia.

Tokio Marine, Grupo HDI-Yelum e Berkley

A agenda institucional também incluiu visitas à Tokio Marine, Grupo HDI-Yelum e Berkley, com o objetivo de aproximar as equipes, alinhar protocolos de trabalho, trocar experiências e fortalecer relações de confiança. A iniciativa evidencia uma atuação que busca compreender os procedimentos internos das companhias e as necessidades dos departamentos jurídicos e de sinistros, contribuindo para uma comunicação mais eficiente entre os diferentes agentes envolvidos em um sinistro.

Claims Day 2026

Em 18 de março, o escritório Machado e Cremoneze participou como patrocinador do Claims Day 2026, em São Paulo, encontro dedicado à regulação de sinistros, aos desafios concretos do setor, aos impactos dos primeiros 100 dias do novo Marco Legal de Seguros e à análise de estudos de caso. A participação reforçou a importância da discussão prática sobre contratos, legislação, jurisprudência, documentos e operações.

In 2026, the law firm Machado e Cremoneze Advogados Associados has been expanding its presence in the insurance, transportation and Maritime Law market through an agenda that brings together lectures, workshops, training sessions, webinars, technical meetings, sponsorships, institutional visits to insurance companies and technical visits to the Port of Santos. The strategy seeks to bring legal knowledge closer to the reality of insurance companies, brokers, claims adjusters, carriers, port operators and other members of the risk chain.

The program began with the webinar "BR do Mar: Circumstances and Perspectives (Transportation and Insurance)," held in partnership with Migalhas, on February 24, with the participation of partners Rubens Walter Machado Filho and Paulo Henrique Cremoneze, as well as Luciana Vaz Pacheco de Castro and Larry Rabb. The meeting discussed the effects of Brazilian policy for the maritime sector, its prospects and the implications for transportation and insurance, reinforcing the firm's work in Maritime Law and Transportation Law.

On March 6, the firm organized a technical visit to the Port of Santos, with professionals from Swiss Re and members of Pimentel Advogados Associados. The initiative made it possible to directly learn about port and logistics operations and was presented as the first monitored visit to the port carried out by the firm in 2026. The proposal is to use practical experience to broaden the understanding of risks, liabilities, losses and circumstances related to claims, as well as to encourage exchanges among insurance companies, brokers, adjusters, average adjusters and law firms.

Tokio Marine, Grupo HDI-Yelum and Berkley

The institutional agenda also included visits to Tokio Marine, Grupo HDI-Yelum and Berkley, with the aim of bringing the teams closer together, aligning work protocols, exchanging experiences and strengthening relationships of trust. The initiative demonstrates an approach that seeks to understand the companies' internal procedures and the needs of legal and claims departments, contributing to more efficient communication among the different agents involved in a claim.

Claims Day 2026

On March, 18 Machado e Cremoneze participated as a sponsor of Claims Day 2026, in São Paulo, a meeting dedicated to claims adjustment, the sector's concrete challenges, the impacts of the first 100 days of the new Insurance Legal Framework and the analysis of case studies. The participation reinforced the importance of practical

Plantão Técnico do Sincor-SP

No dia 19 de março, Paulo Henrique Cremoneze, participou do Plantão Técnico do Sincor-SP, com a palestra 'Seguro de transportes na nova realidade jurídica – Responsabilidade, negativa de sinistro e segurança contratual'. O encontro promovido pela Comissão de Transportes e Cascos, tratou de questões diretamente relacionadas à rotina de corretores e seguradoras e destacou a aplicação do conhecimento jurídico às operações de seguro de transportes.

Workshop CIST

Em 16 de abril, Paulo Henrique Cremoneze foi palestrante do 'Workshop CIST Abril 2026', realizado no Sheraton, em Santos, e patrocinado pelo próprio escritório. O encontro abordou avaria grossa, riscos portuários, riscos em portos digitais e nova gestão integrada, reunindo profissionais de seguros e transportes. Os temas evidenciaram a necessidade de integração entre direito marítimo, tecnologia, logística, segurança e gestão de riscos.

Treinamento na Tokio Marine

A programação incluiu ainda um treinamento na Tokio Marine sobre ressarcimento, conduzido por Paulo Henrique Cremoneze. Em formato mais direcionado às equipes da seguradora, a atividade permitiu aprofundar procedimentos, discutir situações práticas e esclarecer dúvidas, demonstrando que a atuação da banca vai além de grandes eventos e também se desenvolve diretamente com as companhias.

ANSP Café Presencial

Em 3 de julho, a ANSP Café Presencial – O Seguro de Transportes em Exercício, aconteceu no Sheraton Santos Hotel, e reuniu profissionais de seguros, transportes, logística e jurídico. Cremoneze atuou como moderador e referência técnica, e a programação incluiu visita ao Porto de Santos, com passeio de escuna pelo canal portuário. A experiência reforçou a utilização do ambiente portuário como espaço de aprendizado sobre os riscos posteriormente refletidos em contratos, regulação de sinistros e processos de ressarcimento.

Parceria com o IIDT e Seguros SURA

Machado e Cremoneze em 6 de julho, promoveu um encontro em parceria com o IIDT – Instituto Internacional de Direito do Transporte e Seguros SURA, sobre regulação de sinistros, despesas de salvamento e avaria grossa. Realizado no auditório da SURA, em São Paulo, o evento discutiu as despesas de salvamento previstas na nova Lei do Contrato de Seguro, além do salvamento em transportes e da avaria grossa, com foco em regulação e ressarcimento integral. Cremoneze, participou da abertura e do painel técnico. O encontro reuniu seguradoras, advogados, reguladores, corretores e profissionais de gerenciamento de riscos, aproximando teoria e prática.

O conjunto das iniciativas demonstra que a agenda de 2026 não se limita à participação em eventos. Palestras, treinamentos, workshops, webinars, patrocínios, encontros institucionais e visitas técnicas formam uma estratégia de compartilhamento de conhecimento e relacionamento com diferentes elos do mercado. A atuação acompanha transformações como a nova Lei do Contrato de Seguro, a modernização dos portos, a complexidade dos riscos logísticos, a regulação de sinistros, a sub-rogação, a responsabilidade civil e as novas relações contratuais.

Essa preocupação também aparece na produção intelectual dos sócios Rubens Walter Machado Filho e Paulo Henrique Cremoneze, que publicaram trabalhos sobre sub-rogação, jurisdição nacional e contrato de seguro. Embora a agenda pública esteja concentrada principalmente em São Paulo e Santos, a banca possui atuação nacional e especialização em Direito Marítimo, Direito dos Transportes e Direito do Seguro.

Mais do que contabilizar eventos, a movimentação revela a construção de uma rede que envolve seguradoras, corretores, reguladores, transportadores, operadores portuários, especialistas em gerenciamento de riscos, magistrados, professores, advogados e entidades representativas. A nova Lei do Contrato de Seguro reforça a necessidade dessa atualização, já que seus efeitos alcançam contratos, coberturas, regulação, negativas de indenização, ressarcimentos e disputas judiciais.

Para a Machado e Cremoneze, o Direito dos Seguros e dos Transportes não se restringe aos escritórios ou aos livros: está presente nos portos, nas seguradoras, nas empresas, nas operações logísticas, contratos, sinistros e, sobretudo, nas relações entre pessoas e instituições.



Sincor-SP Technical Duty

On March, 19 Paulo Henrique Cremoneze participated in the Sincor-SP Technical Duty, with the lecture 'Transportation insurance in the new legal reality – Liability, claim denial and contractual security'. The meeting, promoted by the Transportation and Hulls Committee, addressed issues directly related to the routine of brokers and insurers and highlighted the application of legal knowledge to transportation insurance operations.

CIST Workshop

On April 16, Paulo Henrique Cremonoze was a speaker at the CIST April 2026 Workshop, held at the Sheraton, in Santos, and sponsored by the firm itself. The meeting addressed general average, port risks, risks in digital ports and new integrated management, bringing together insurance and transportation professionals. The topics highlighted the need for integration among maritime law, technology, logistics, security and risk management.

Training at Tokio Marine

The program also included training at Tokio Marine on recovery, conducted by Paulo Henrique Cremoneze. In a format more directed toward the insurer's teams, the activity made it possible to deepen procedures, discuss practical situations and clarify questions, demonstrating that the firm's work goes beyond major events and is also developed directly with the companies.

ANSP In-Person Coffee

On July, 3 the ANSP In-Person Coffee – Transportation Insurance in Practice, took place at the Sheraton Santos Hotel and brought together insurance, transportation, logistics and legal professionals. Cremoneze acted as moderator and technical reference and the program included a visit to the Port of Santos, in a schooner ride through the port channel. The experience reinforced the use of the port environment as a learning space about risks subsequently reflected in contracts, claims adjustment and recovery proceedings.

IIDT and Seguros SURA partnership

On July, 6 Machado e Cremoneze held a meeting in partnership with IIDT – International Institute of Transportation and Insurance Law and Seguros SURA, on claims adjustment, salvage expenses and general average. Held in SURA's auditorium, in São Paulo, the event discussed salvage expenses provided for in the new Insurance Contract Law, as well as salvage in transportation and general average, with a focus on claims adjustment and full recovery. Cremoneze participated in the opening and in the technical panel. The meeting brought together insurers, lawyers, adjusters, brokers and risk management professionals, bringing theory and practice closer together.

The set of initiatives demonstrates that the 2026 agenda is not limited to participate in events. Lectures, training sessions, workshops, webinars, sponsorships, institutional meetings and technical visits form a strategy for sharing knowledge and building relationships with different links in the market. The work follows transformations such as the new Insurance Contract Law, the modernization of ports, the complexity of logistics risks, claims adjustment, subrogation, civil liability and new contractual relationships.

This concern also appears in the intellectual production of partners Rubens Walter Machado Filho and Paulo Henrique Cremoneze, who published works on subrogation, national jurisdiction and insurance contracts. Although the public agenda is concentrated mainly in São Paulo and Santos, the firm operates nationally and specializes in Maritime Law, Transportation Law and Insurance Law.

More than simply counting events, the activity reveals the construction of a network involving insurers, brokers, adjusters, carriers, port operators, risk management specialists, judges, professors, lawyers and representative entities. The new Insurance Contract Law reinforces the need for this updating, since its effects reach contracts, coverage, claims adjustment, indemnity denials, recoveries and judicial disputes.

For Machado e Cremoneze, Insurance and Transportation Law is not restricted to offices or books: it is present in ports, insurance companies, businesses, logistics operations, contracts, claims and, above all, in the relationships between people and institutions.

Rock Your Business: Inteligência Artificial criada para a realidade dos corretores de seguros

Rock Your Business: Artificial Intelligence created for insurance brokers reality



A transformação digital do mercado de seguros ganhou um novo capítulo com a chegada da Rock Your Business, plataforma de Inteligência Artificial desenvolvida pela Digital Breakfast exclusivamente para corretores de seguros.

A solução nasceu de um desafio conhecido do setor: transformar o conhecimento e a experiência dos corretores em uma presença digital consistente, sem comprometer o tempo dedicado à atividade comercial.

A Rock Your Business utiliza IA para simplificar todo o processo de planejamento e produção de conteúdo. Em poucos minutos, o corretor pode estruturar seu planejamento editorial, criar textos para redes sociais, desenvolver artigos e e-mails e organizar seu calendário de comunicação.

O diferencial está na personalização. Antes de produzir os conteúdos, a plataforma considera o perfil estratégico de cada corretora, incluindo posicionamento, produtos prioritários, públicos, pilares de comunicação, estilo e tom de voz. Assim, a IA trabalha a partir do contexto e dos objetivos de cada negócio.

"A tecnologia pode assumir grande parte do trabalho operacional para que o corretor dedique mais tempo ao relacionamento com clientes, à construção de autoridade e à geração de novos negócios", explica Fábio Gabrielli, idealizador e desenvolvedor da Rock Your Business e profissional com 20 anos de experiência no mercado de seguros.

Depois de meses de desenvolvimento, a plataforma chega ao mercado com a proposta de democratizar o acesso ao marketing digital profissional, especialmente para pequenas e médias corretoras.

Mais do que economizar tempo, a Rock Your Business busca ajudar o corretor a transformar aquilo que tem de mais valioso — seu conhecimento — em conteúdo, autoridade e novas oportunidades de negócio.

The digital transformation of the insurance market has entered a new chapter with the arrival of Rock Your Business, an Artificial Intelligence platform developed by Digital Breakfast exclusively for insurance brokers.

The solution was born from a challenge well known in the industry: transforming brokers' knowledge and experience into a consistent digital presence without compromising the time they dedicate to their commercial activities.

Rock Your Business uses AI to simplify the entire content planning and production process. In just a few minutes, brokers can structure their editorial planning, create social media posts, develop articles and emails, and organize their communication calendar.

The key differentiator is personalization. Before producing content, the platform takes into account each brokerage's strategic profile, including its positioning, priority products, target audiences, communication pillars, style, and tone of voice. In this way, AI works based on the context and objectives of each business.

"Technology can take over a large part of the operational workload, allowing brokers to dedicate more time to building customer relationships, establishing authority, and generating new business," explains Fábio Gabrielli, creator and developer of Rock Your Business and a professional with 20 years of experience in the insurance market.

After months of development, the platform enters the market with the goal of democratizing access to professional digital marketing, especially for small and medium-sized insurance brokerages.

More than simply saving time, Rock Your Business aims to help brokers transform what they have that is most valuable — their knowledge — into content, authority and new business opportunities.



Entidade realiza a 19ª edição da Feijoada e promove companheirismo entre os associados

Entity holds the 19th edition of the Feijoada and promotes fellowship among members



A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) realizou a 19ª edição da Feijoada, almoço tradicional da entidade. Desta vez, aconteceu no restaurante North Beer, em São Paulo, reunindo cerca de cem associados e convidados. A confraternização reuniu corretores de seguros, representantes do mercado, parceiros e personalidades do setor, proporcionando um ambiente de integração, networking e fortalecimento das relações entre os profissionais do setor.

Nesta edição, contou com o patrocínio da Zurich Seguradora, que apoiou o esperado almoço e contribuiu para o sucesso de mais um ano de realização.

The São Paulo State Chamber of Insurance Brokers (Camaracor-SP) held the 19th edition of the Feijoada, the entity's traditional luncheon. This time, it took place at the North Beer restaurant, in São Paulo, bringing together around one hundred members and guests. The gathering brought together insurance brokers, market representatives, partners and industry personalities, providing an environment for integration, networking and strengthening relationships among industry professionals.

This edition was sponsored by Zurich Seguradora, which supported the highly anticipated luncheon and contributed to the success of another year of the event.

O presidente Jorge Teixeira Barbosa, prometeu dar continuidade ao plano de gestão do seu antecessor, Pedro Barbato Filho. "Acreditamos que, por meio da união dos associados, teremos uma Câmara de Corretores de Seguros mais forte e representativa. E hoje realizamos mais um encontro com tantos parceiros e amigos com o apoio da Zurich Seguros", celebrou.

Zurich Seguradora

Dois executivos da Zurich estiveram presentes durante a confraternização, André Luiz Araújo, Superintendente Comercial e Alexandre Oliveira, Diretor Comercial Regional São Paulo e puderam prestigiar e também falar um pouco sobre a iniciativa. André destacou a importância das entidades do setor e destes encontros informais. "As entidades do setor exercem um papel importante ao reunir seguradoras, corretores e outros profissionais para discutir os desafios do mercado, compartilhar conhecimento e impulsionar o desenvolvimento do setor", afirmou.

Já Alexandre, enfatiza que os eventos promovidos pelo setor são importantes porque criam oportunidades para estar próximos dos corretores, trocar experiências e acompanhar de perto a evolução do mercado. "E para a Zurich, esses encontros reforçam uma convicção que temos há bastante tempo: o corretor é nosso principal parceiro de negócios e o diálogo constante é fundamental para fortalecermos essa parceria. Mais do que acompanhar as tendências do mercado, esses momentos nos permitem ouvir quem está na ponta, entender as necessidades dos corretores e evoluir continuamente a forma como apoiamos sua atuação. Acreditamos que é por meio dessa proximidade que construímos soluções cada vez mais aderentes às necessidades dos clientes", e completou, "a Zurich investe continuamente na evolução de suas soluções para acompanhar as mudanças no comportamento dos consumidores e apoiar os corretores na geração de novos negócios. Recentemente, reforçamos nossa atuação em Vida Individual com a evolução do seguro, que passou por um importante processo de reposicionamento para oferecer uma experiência mais simples, flexível e aderente à realidade dos clientes. O produto conta com diferentes opções de planos, novas assistências e uma jornada de contratação mais ágil, além de uma equipe comercial especializada para apoiar os corretores em todo o país", finalizou.

Zurich Seguradora

Two Zurich executives were present during the gathering, André Luiz Araújo, Commercial Superintendent and Alexandre Oliveira, Regional Commercial Director for São Paulo and were able to attend and also talk a little about the initiative. André highlighted the importance of industry entities and these informal gatherings. "Industry entities play an important role in bringing together insurers, brokers and other professionals to discuss market challenges, share knowledge and drive the development of the sector," he stated.

Alexandre, meanwhile, emphasizes that events promoted by the industry are important because they create opportunities for us to be close to brokers, exchange experiences and closely monitor the evolution of the market. "And for Zurich, these gatherings reinforce a conviction we have had for a long time: the broker is our main business partner and constant dialogue is fundamental to strengthening this partnership. More than keeping up with market trends, these moments allow us to listen to those on the front lines, understand the needs of brokers and continuously evolve the way we support their work. We believe that it is through this proximity that we build solutions that are increasingly aligned with customers' needs," he added, "Zurich continuously invests in the evolution of its solutions to keep pace with changes in consumer behavior and support brokers in generating new business. Recently, we strengthened our operations in Individual Life with the evolution of the insurance product, which underwent an important repositioning process to offer a simpler, more flexible experience that is more aligned with customers' reality. The product features different plan options, new assistance services and a more agile contracting journey, as well as a specialized commercial team to support brokers throughout the country," he concluded.

Tecnologia e inovação a serviço do mercado de seguros

Technology and innovation serving the insurance market

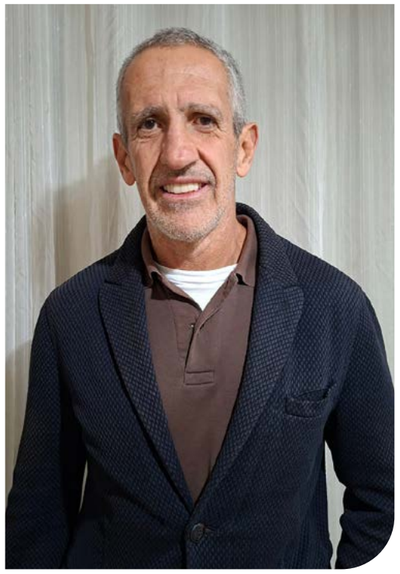
Por/by Márcia Kovacs

A trajetória de Luiz Fernando Nassif (foto) é marcada pela conexão entre tecnologia, inovação e negócios, com atuação nos mercados automotivo e de seguros. Engenheiro eletrônico formado pela Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP), complementou sua formação com MBA Executivo em E-Business pela ESPM e curso no MIT. Sua carreira ganhou projeção na Solera, onde permaneceu por cerca de duas décadas e ocupou posições de liderança no Brasil e na América Latina. Na Audatex, destacou-se em tecnologia da informação e Business Intelligence, participando de projetos de digitalização de processos de sinistros.

Então o executivo ampliou a sua atuação para a gestão estratégica, comandando operações da Audatex, Inpart e AutoOnline no Brasil, Argentina e Uruguai. Também se aproximou do setor de reciclagem automotiva, assumindo a presidência do Instituto Nacional de Reciclagem Automotiva (INRA) e da ADERA.

Em 2021, ingressou na 3SEG Corretora de Seguros como diretor de Inovação e Expansão. Em 2024, assumiu a posição de Head de Negócios de Seguros do Grupo Taking, ampliando sua experiência em tecnologia, automóveis, seguros e gestão empresarial.

Ao longo dessa trajetória, a formação tecnológica esteve ligada à busca por novas soluções para o setor.



Luiz Fernando Nassif's (photo) career is marked by the connection between technology, innovation and business, with experience in the automotive and insurance markets. An electronic engineer graduated from Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP), he complemented his education with an Executive MBA in E-Business from ESPM and a course at MIT.

His career gained prominence at Solera, where he remained for approximately two decades and held leadership positions in Brazil and Latin America. At Audatex, he stood out in information technology and Business Intelligence, participating in projects to digitalize claims processes.

The executive then expanded his activities into strategic management, leading operations at Audatex, Inpart and AutoOnline in Brazil, Argentina and Uruguay. He also became involved in the automotive recycling sector, assuming the presidency of the Instituto Nacional de Reciclagem Automotiva (INRA) and ADERA.

In 2021, he joined 3SEG Corretora de Seguros as Director of Innovation and Expansion. In 2024, he assumed the position of Head of Insurance Business at Grupo Taking, expanding his experience in technology, automobiles, insurance and business management.

Throughout this career, his technological background has been connected to the search for new solutions for the sector.

Orgulho da formação

"Tenho muito orgulho da minha formação em Engenharia Eletrônica e de Computação com MBA em E-Business, que foi fundamental para construir minha história no segmento automotivo do mercado de seguros", destaca Nassif. E a partir desta base, aplicou o conhecimento tecnológico ao desenvolvimento de soluções para transformar processos e responder às mudanças do mercado.

A desenvoltura de Nassif, acompanha a evolução tecnológica da indústria e reúne experiência em tecnologia, automóveis, seguros, inovação e gestão. Mais do que participar desta inovação, o executivo atua diretamente nela, desenvolvendo soluções e liderando operações em um ambiente no qual a tecnologia e negócios se tornaram cada vez mais interdependentes.

Pride in his education

"I am very proud of my degree in Electronic and Computer Engineering with an MBA in E-Business, which was fundamental to building my history in the automotive segment of the insurance market," Nassif highlights. And based on this foundation, he applied his technological knowledge to the development of solutions to transform processes and respond to market changes.

Nassif's versatility accompanies the technological evolution of the industry and brings together experience in technology, automobiles, insurance, innovation and management. More than participating in this innovation, the executive works directly in it, developing solutions and leading operations in an environment in which technology and business have become increasingly interdependent.

Suiça Corretora ingressa no mercado com autonomia, independência e atendimento especializado

Suiça Corretora brokerage firm enters the market with autonomy, independence and specialized service

Por/by Márcia Kovacs

Suiça Corretora de Seguros inicia suas atividades, a partir deste mês (agosto), com estrutura, relacionamentos consolidados e capacidade operacional para atender empresas desde o primeiro momento, apostando em um modelo de atuação especializado e próximo dos players.

O principal diferencial está na experiência que sustenta a operação. São quase 15 anos de atuação no setor, reunindo conhecimentos em subscrição, desenvolvimento de produtos, gestão de contas estratégicas, corretagem e relacionamento empresarial.

Essa combinação permite uma visão ampla dos riscos, considerando as perspectivas de quem subscreve, estrutura e contrata. A proposta é trabalhar o seguro como instrumento de proteção, crédito e gestão de capital, e não simplesmente como um custo associado ao edital.

Com modelo 'boutique', a Suíça oferece atendimento sênior e direto a CFOs, áreas jurídicas, suprimentos e diretorias, sem estruturas massificadas. A principal especialidade será o Seguro Garantia, especialmente operações judiciais e de performance estruturadas, Fiança Locatícia, Responsabilidade Civil e Seguros Patrimoniais completam o portfólio.

Outro diferencial é a independência na colocação dos riscos. A corretora já possui relacionamento e cadastro ativo com mais de 30 seguradoras, entre as líderes nacionais e grandes grupos internacionais, como Pottencial, CHUBB e Zurich. A estratégia é estruturar cada solução a partir do risco e do perfil do cliente.

A corretora também está construindo a sua presença institucional, entregando a indústria de seguros, uma proposta qualificada, para empresas corporativas e baseada em experiência, proximidade e capacidade de estruturação. A agenda inclui ações institucionais e de conteúdo para consolidar a nova marca no setor. Em breve, seu time será divulgado.



Henrique Géo Machado

Suiça Corretora de Seguros began its operations this month (August), with an established structure, consolidated relationships, and the operational capacity to serve companies from day one, betting on a specialized business model built around close relationships with key market players.

The company's main differentiator lies in the experience underpinning its operations. With nearly 15 years of experience in the sector, its team brings together expertise in underwriting, product development, strategic account management, brokerage, and corporate relationships.

This combination provides a comprehensive view of risk, taking into account the perspectives of those who underwrite, structure, and purchase insurance. The company's proposal is to approach insurance as a tool for protection, credit, and capital management, rather than simply as a cost associated with a bidding process.

With a "boutique" model, Suíça offers senior-level, direct service to CFOs, legal departments, procurement teams, and executive management, without the limitations of mass-market structures. Its main specialty will be Surety Insurance, particularly structured judicial and performance bond operations. Rent Guarantee Insurance, Liability Insurance, and Property Insurance complete its portfolio.

Another key differentiator is its independence in placing risks. The brokerage already has established relationships and active registrations with more than 30 insurance companies, including leading domestic insurers and major international groups such as Pottencial, CHUBB, and Zurich. Its strategy is to structure each solution based on the specific risk and the client's profile.

The brokerage is also building its institutional presence, bringing to the insurance industry a qualified proposition for corporate clients, based on experience, proximity, and structuring capabilities. Its agenda includes institutional and content initiatives aimed at consolidating the new brand within the sector. Its team will be announced soon.

Gestão de Riscos e Seguros mais robustos

More Robust Risk Management and Insurance Solutions

Organizações precisam compreender como riscos se correlacionam, como se amplificam mutuamente e como impactam as operações e a criação de valor. O desafio da gestão de riscos, seguros e resseguros transcendeu a simples identificação de ameaças.

Mercados conectados, regulação em evolução, eventos climáticos extremos e rearranjos estruturais de cadeias de produção criaram um novo cenário, onde crises tem potencial para se propagarem, amplificarem e desencadearem impactos em cascata que atravessam fronteiras operacionais, setoriais e geográficas.

De outro lado, a Lei Geral de Seguros (Lei 15.040/2024) está reconfigurando as relações e exigindo uma visão mais sofisticada dos riscos e suas correlações. Não basta listar riscos, mas demonstrar compreensão de como eles se correlacionam e impactam a organização, e estruturar programas de Gestão de Riscos e Seguros mais robustos.

Para atender essa realidade, oferecemos solução abrangente que acompanha a jornada do cliente na gestão de riscos.

(1) Estruturação e Modelagem: Análise de maturidade da gestão de riscos, identificando gaps críticos e oportunidades de evolução. Mapeamento de riscos e estruturação de programas de seguros alinhados às exposições, evitando insuficiência de coberturas e limites. Avaliação de comportamento e propensão ao risco na tomada de decisões, capacitando organizações a operar em ambientes de incerteza.

(2) Análise e Diagnóstico: Análise estruturada de instalações e operações, vulnerabilidades, cenários críticos e impactos em continuidade de negócios. Análises preliminares padronizadas e consistentes, sem deslocamento de equipes especializadas, traduzindo-se em economia de recursos e aceleração decisória.

(3) Modelagem Quantitativa: Engenharia de Avaliações, Simulação probabilística e gêmeos digitais para análise de cenários e estimativa de perdas, quantificando distribuições de vulnerabilidade, probabilidade e severidade de danos com precisão analítica.

(4) Controle e Melhoria dos Riscos: Implementação de roteiros estruturados para priorização de investimentos em controle e mitigação, com suporte técnico na execução de estratégias e medidas de proteção.

(5) Análises Forenses: Análise de sinistros e causa raiz, fundamentando reclamações com base em contratos e coberturas. Assistência técnica especializada em contencioso, incluindo elaboração de quesitos em Ação de Produção Antecipada de Provas.

Em um cenário de crescente complexidade, confiar apenas na intuição para navegar na incerteza pode ser o maior risco de todos.

Organizations need to understand how risks are interconnected, how they amplify one another, and how they impact operations and value creation. The challenge of risk management, insurance and reinsurance has gone far beyond the simple identification of threats.

Connected markets, evolving regulation, extreme climate events and structural shifts in production chains have created a new landscape in which crises have the potential to spread, intensify and trigger cascading impacts that cross operational, sectoral and geographic boundaries.

On the other hand, the General Insurance Law (Law 15,040/2024) is reshaping relationships and requiring a more sophisticated view of risks and their interconnections. It is no longer enough to simply list risks, but organizations must demonstrate an understanding of how risks correlate and affect the business, while structuring more robust Risk Management and Insurance programs.

To address this reality, we offer a comprehensive solution that supports clients throughout their risk management journey.

(1) Structuring and Modeling:
Risk management maturity assessment, identifying critical gaps and opportunities for improvement. Risk mapping and structuring of insurance programs aligned with exposures, avoiding insufficient coverage and inadequate limits. Assessment of risk behavior and risk appetite in decision-making, enabling organizations to operate in uncertain environments.

(2) Analysis and Diagnosis:
Structured analysis of facilities and operations, vulnerabilities, critical scenarios and business continuity impacts. Standardized and consistent preliminary analyses without the need to deploy specialized teams, resulting in cost savings and faster decision-making.

(3) Quantitative Modeling:
Valuation engineering, probabilistic simulation and digital twins for scenario analysis and loss estimation, quantifying vulnerability distributions, probability and damage severity with analytical precision.

(4) Risk Control and Improvement:
Structured roadmaps implementation for prioritizing investments in control and mitigation, with technical support for the execution of strategies and protective measures.

(5) Forensic Analysis:
Claims analysis and root cause investigation, supporting claims based on contracts and coverage terms. Specialized technical assistance in litigation, including the preparation of technical questions in Preliminary Production of Evidence proceedings.

In an increasingly complex environment, relying solely on intuition to navigate uncertainty may be the greatest risk of all.



international Risk Veritas

GESTÃO DE RISCOS INTEGRADA COM **INTELIGÊNCIA, ESTRATÉGIA E VISÃO DE FUTURO.**

ANTECIPE RISCOS.
PROTEJA RESULTADOS.

Transformamos riscos complexos em decisões estratégicas para **reduzir perdas, proteger ativos** e **aumentar a resiliência** do seu negócio.

PARA EMPRESAS E SEGURADORAS QUE NÃO PODEM PARAR.
- Redução de sinistralidade e perdas
- Visão integrada de riscos corporativos
- Decisões com base em dados e modelos
- Mais previsibilidade e continuidade
- Proteção de patrimônio, operações e reputação

NOSSA JORNADA TÉCNICA
DA COMPREENSÃO À GERAÇÃO DE VALOR

01 ESTRUTURAÇÃO & MODELAGEM — Mapeamento inteligente de exposições e construção de modelos personalizados.
02 ANÁLISE & DIAGNÓSTICO — Identificação de vulnerabilidades críticas e avaliação de impactos.
03 MODELAGEM QUANTITATIVA — Modelos estatísticos para medir correlações e estimar exposições com precisão.
04 CONTROLE & MITIGAÇÃO — Estratégias eficazes para reduzir exposições e fortalecer a resiliência.
05 CONTROLE & ANÁLISES FORENSES — Investigação de eventos e geração de insights para prevenção de novas perdas.

MODELAGEM E COMPREENSÃO DE CORRELAÇÕES
Inteligência aplicada para entender como os riscos se conectam e potencializam impactos no seu negócio.

GESTÃO DINÂMICA DE EXPOSIÇÕES E AGRAVAMENTO DE RISCO
Monitoramento contínuo para decisões rápidas, assertivas e alinhadas ao seu apetite de risco.

800+ PROJETOS REALIZADOS
R$ 387 BILHÕES EM PATRIMÔNIO ANALISADO
97,2% DE ADERÊNCIA EM INDICAÇÕES DE MELHORIAS*
ATUAÇÃO EM **DIVERSOS SEGMENTOS**
INDÚSTRIA • ENERGIA • LOGÍSTICA
AGRONEGÓCIO • PORTOS • INFRAESTRUTURA
SERVIÇOS • SEGURADORAS • RESSEGUROS

*Métrica baseada na implementação das recomendações propostas.

RISCOS NÃO GERENCIADOS CUSTAM CARO.
VAMOS TRANSFORMÁ-LOS EM VANTAGEM COMPETITIVA.

SOLICITE UMA AVALIAÇÃO CONFIDENCIAL DE EXPOSIÇÃO A RISCOS.
Diagnóstico estratégico com foco em gerar proteção e resultado.

ATENDIMENTO CONFIDENCIAL E ESPECIALIZADO

www.riskveritas.com.br | contato@riskveritas.com.br | @risk_veritas | /riskveritas

HOMENAGEM AOS DESTAQUES DO SETOR

Em razão de inúmeros desafios que estamos presenciando, se faz necessária contínua adaptação e resiliência frente a estas mudanças. O mercado entende isso como uma responsabilidade e cumpre muito bem seu papel! Neste momento, se justifica mais ainda, prestar homenagens aqueles que ofereceram sua importante contribuição e promoveram ações marcantes frente esta nova realidade dos acontecimentos. O reconhecido 2026 Insurance Corp Awards, com a entrega do troféu 'Melhores do Seguro e do Resseguro', direcionado aos destaques do segmento, tem este propósito e a revista Insurance Corp realizará a oitava edição do mesmo, sendo que a cada um dos proclamados será entregue um troféu exclusivo, elaborado por renomados artistas plásticos. Posteriormente haverá a publicação da Edição Especial impressa e de forma eletrônica, registrando o evento e os homenageados.

Na cerimônia de celebração, seguradoras, resseguradoras, brokers de resseguro, corretoras de seguros, prestadores de serviços especializados, entidades e personalidades serão merecidamente reconhecidas. A obtenção dos nomes, será realizado por meio de uma pesquisa online com caráter reservado e sem qualquer interferência pessoal ou externa. Os participantes da pesquisa são convidados indicar os itens abaixo:

Seguradoras e Resseguradoras

• Agilidade na aceitação de riscos
• Agilidade na liquidação de sinistros
* Parceria com o corretor
* Plano de contingenciamento
• Consciência ambiental – ESG
• Contribuição para a diversidade entre pessoas
• Inovação tecnológica
• Melhores critérios de subscrição
• Posicionamento estratégico
• Suporte comercial e estratégia de marketing
• Personalidades de Entidades
* Executiva e Executivo do Ano – Seguradora e Resseguradora

Prestadores de serviços

• Destaque em tecnologia especializada
• Destaque em avaliação de engenharia e patrimônio
• Destaque em serviços jurídicos especializados e legislação do setor
• Destaque em leilões presenciais e online

Corretoras de seguros

• Destaque em corretagem de seguros
• Destaque em corretagem de resseguro

Gerenciamento de riscos

• Gestor de Riscos e Seguros do Ano

TRIBUTE TO MARKET HIGHLIGHTS

Due to the numerous challenges we are witnessing, continuous adaptation and resilience in the face of these changes are necessary. The market understands this as a responsibility and fulfills its role very well! At this moment, it is even more justified to pay tribute to those who have offered their important contribution and promoted remarkable actions in the face of this new reality of events. The renowned 2026 Insurance Corp Awards, with the presentation of the 'Best in Insurance and Reinsurance' trophy, aimed at the highlights of the segment, has this purpose, and Insurance Corp magazine will hold its eighth edition, with each of the winners receiving an exclusive trophy, created by renowned visual artists. Subsequently, a Special Edition will be published in print and electronically, recording the event and the honorees.

At the celebration ceremony, insurance companies, reinsurance companies, reinsurance brokers, insurance brokers, specialized service providers, entities, and individuals will be deservedly recognized. The names of those will be obtained through an online survey. Confidential and without any personal or external interference. Research participants are invited to indicate the items below:

Insurance and Reinsurance Companies

• Agility in accepting risks
• Speed in claims settlement
* Partnership with the broker
* Contingency plan
• Environmental awareness – ESG
• Contribution to diversity among people
• Technological innovation
• Better subscription criteria
• Strategic positioning
• Sales support and marketing strategy
• Entity Personalities
* Executive of the Year – Insurance and Reinsurance Company

Service providers

• Excellence in specialized technology
• Excellence in engineering and asset valuation.
• Emphasis in specialized legal services and sector's law
• Featured in in-person and online auctions.

Insurance brokers

• Leading figure in insurance brokerage
• Excellence in reinsurance brokerage

Risk management

• Risk and Insurance Manager of the Year

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



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

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

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

50 anos de atuação no mercado nacional e da América do Sul, 92 anos de atuação no mercado mundial.

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

Evite riscos desnecessários, faça a avaliação dos seus bens.

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

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

ENGEVAL®
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

UCS recebe Bradesco Vida e Previdência e Bradesco Saúde

UCS welcomes Bradesco Vida e Previdência and Bradesco Saúde



A União dos Corretores de Seguros (UCS) realizou a 5ª edição de 2026 do Trocando Ideias. O encontro recebeu executivos da Bradesco Vida e Previdência e da Bradesco Saúde para uma apresentação sobre novidades, diferenciais competitivos e oportunidades comerciais nas carteiras de vida, previdência, seguro viagem e saúde.

A programação contou com a participação de Anderson Mundim, superintendente sênior de Negócios da Bradesco Vida e Previdência e Rodrigo Moreno, superintendente sênior da Bradesco Saúde, além de integrantes das equipes comerciais, de capacitação e relacionamento das companhias.

Na abertura, o presidente da UCS, Augusto Esteves, ressaltou a importância de aproximar os corretores das seguradoras e proporcionar acesso a informações que contribuam para a geração de negócios. Ao relembrar sua trajetória de 50 anos no mercado de seguros, ele destacou a evolução da Bradesco Seguros e agradeceu a parceria da companhia com a entidade. "A UCS continua trabalhando para trazer oportunidades, novos negócios e conhecimento para que os corretores possam ampliar sua produção e oferecer mais soluções aos segurados", afirmou.

Um dos principais destaques da apresentação foi o Seguro Educacional Individual, lançado recentemente pela Bradesco Vida e Previdência. Diferentemente das soluções coletivas vinculadas a instituições de ensino, o produto é contratado individualmente pelo responsável financeiro e busca garantir a continuidade dos estudos do beneficiário diante de imprevistos.

A solução oferece capital segurado de até R$ 5 milhões e pode contemplar despesas desde o período escolar até a universidade.

Entre as coberturas apresentadas estão morte, invalidez, perda de renda, repetência, formatura e curso pré-vestibular, além de serviços relacionados à educação, orientação parental e nutrição. (TR)

The União dos Corretores de Seguros (UCS) held the fifth edition of its 'Trocando Ideias' event in 2026. The meeting welcomes executives from Bradesco Vida e Previdência and Bradesco Saúde for a presentation on new developments, competitive advantages and business opportunities across the life, pension, travel insurance, and health insurance portfolios.

The program featured Anderson Mundim, Senior Business Superintendent at Bradesco Vida e Previdência and Rodrigo Moreno, Senior Superintendent at Bradesco Saúde, as well as members of the companies' commercial, training and relationship management teams.

In his opening remarks, UCS President Augusto Esteves emphasized the importance of bringing insurance brokers closer to insurers and providing access to information that contributes to business generation. Reflecting on his 50-year career in the insurance market, he highlighted the evolution of Bradesco Seguros and thanked the company for its partnership with the entity. "UCS continues to work to bring opportunities, new business, and knowledge so that brokers can expand their production and offer more solutions to policyholders," he stated.

One of the main highlights of the presentation was the Individual Educational Insurance, recently launched by Bradesco Vida e Previdência. Unlike group solutions linked to educational institutions, the product is purchased individually by the person financially responsible for the student and is designed to ensure the continuity of the beneficiary's education in the event of unforeseen circumstances.

The solution offers insured coverage of up to R$5 million and may cover expenses ranging from the school years through university.

The coverages presented include death, disability, loss of income, grade repetition, graduation, and university entrance preparatory courses, as well as services related to education, parental guidance and nutrition.

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.

Vendeu o Residencial, ganhou conta corrente do Auto.



A campanha de vendas Conta com a Tokio começa a partir de 01 de setembro e vai até 31 de dezembro de 2026.

Confira os detalhes:

- ATÉ 30% DO PRÊMIO DO RESIDENCIAL VIRA CRÉDITO DE CONTA CORRENTE NO AUTO, LIMITADO A R$ 300,00 POR APÓLICE.
- SEGUROS GERADORES DO CRÉDITO: RESIDENCIAL PREMIADO E RESIDENCIAL PREMIADO FÁCIL.

Quer saber mais?
Fale com seu Gerente Comercial.

TOKIO MARINE SEGURADORA
NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br | Tokio Marine Seguradora | /TokioMarineSeguradora | tokiomarineseguradora

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