revista
INSURANCE CORP
ano XII - edição 68 - setembro/outubro 2026 - R$ 25,00
insurancecorp.com.br



Conhecimento e inovação diante dos novos riscos

MACHADO E CREMONEZE MANTÉM POSIÇÃO PRÓXIMA AO MERCADO

Knowledge and innovation in face the new risks

MACHADO E CREMONEZE SUPPORT A CLOSE POSITION TO THE MARKET

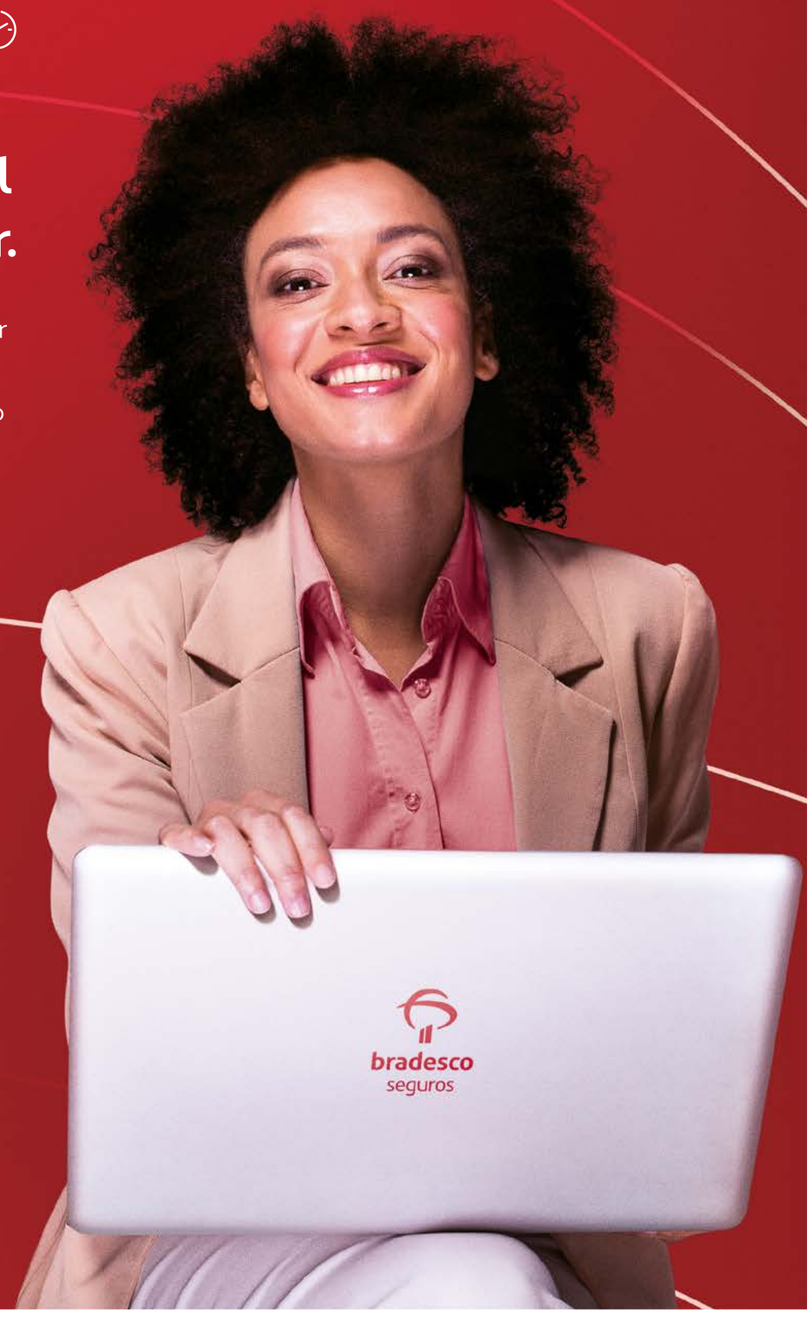
Rubens Walter Machado Filho e Paulo Henrique Cremoneze

8ª Convenção Nacional da Lojacorr
8th Lojacorr's National Convention

PORTAL DE NEGÓCIOS BRADESCO SEGUROS

O escritório digital para todo corretor.

- Plataforma 100% online para facilitar o gerenciamento da sua carteira.
- Oportunidade de leads para geração de novos negócios.
- Consulta de informações essenciais para o seu dia a dia.



Siga @comvocecorretor
no Instagram e acompanhe
as novidades.

bradesco
seguros
Com Você. Sempre.

Acesse o site
ou escaneie o QR Code

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966 | Ouvidoria: 0800 701 7000. Para atendimento Exclusivo para Deficiência Auditiva ou de Fala, acesse o nosso site. CNPJ: 33.055.146/0001-93

MENSAGEM AO MERCADO
MESSAGE TO THE MARKET

CRESCIMENTO E EXPECTATIVAS

De acordo com informação divulgada pela Susep, o setor supervisionado registra R$ 315,21 bilhões em receitas até setembro, sendo que receitas dos seguros de danos e pessoas crescem 5,65% nos nove primeiros meses de 2026. Os seguros de danos e pessoas, excluindo o VGBL, registraram receitas de R$ 174,13 bilhões, com crescimento nominal de 5,65% e real de 1,23% na comparação com os nove primeiros meses de 2025. O seguro auto alcançou R$ 47,99 bilhões em prêmios, com crescimento nominal de 6,29% e real de 1,83%. Nos seguros de pessoas, o seguro de vida registrou R$ 30,39 bilhões em prêmios, com alta nominal de 7,56% e real de 3,08%. Nos produtos de acumulação, a arrecadação de contribuições superou o pagamento de benefícios e resgates em R$ 5,18 bilhões no acumulado do ano até setembro. No resseguro, R$ 22,23 bilhões dos prêmios emitidos pelas seguradoras foram cedidos ao segmento nos nove primeiros meses de 2026.

Há fortes indicativos que o mercado continuará em processo de expansão, crescendo em vários ramos e com maior penetração de seus produtos na sociedade, tendo como imprescindível aliado o corretor de seguros e o broker de resseguro, como principais parceiros e demais players.

A revista Insurance Corp, destaca nesta edição como matéria de capa, as atividades desenvolvidas por Machado e Cremoneze Advogados Associados, revelando ações para melhor atender as demandas do mercado.

Destaca também, na seção Diálogo, a atuação da Darwin Seguradora e em Mulheres no Comando, a crescente e importante presença das mulheres no mercado, sendo que esta integração decorre da participação de destacadas lideranças femininas, bem como a realização do importante evento CQCS Inovação 2026 e outros temas de interesse.

Boa leitura a todos!

GROWTH AND EXPECTANCES

According to information released by Susep, the supervised sector recorded R$ 315.21 billion in revenues through September, with Property and Personal insurance revenues growing 5.65% in the first nine months of 2026.

Property and Personal insurance, excluding VGBL, recorded revenues of R$ 174.13 billion, representing nominal growth of 5.65% and real growth of 1.23% compared to the first nine months of 2025. Auto insurance reached R$ 47.99 billion in premiums, with nominal growth of 6.29% and real growth of 1.83%. In Personal insurance, Life insurance recorded R$ 30.39 billion in premiums, representing a nominal increase of 7.56% and a real increase of 3.08%. In savings and cumulation products, contributions collected exceeded benefit payments and withdrawals by R$ 5.18 billion in the year-to-date period through September. In reinsurance, R$ 22.23 billion in premiums issued by insurance companies were ceded to the segment during the first nine months of 2026.

There are strong indications that the market will continue its expansion process, growing across several lines of business and achieving greater penetration of its products in society, with insurance brokers and reinsurance brokers as essential allies, serving as its main partners alongside other players.

In this edition, Insurance Corp magazine highlights, as its cover story, the activities carried out by Machado e Cremoneze Advogados Associados, showcasing initiatives aimed at better meeting the demands of the market.

It also highlights, in the Dialogue section, the work of Darwin Seguradora and in Women in Charge, the growing and important presence of women in the market. This integration stems from the participation of prominent female leaders, as well as the accomplishment of the important CQCS Innovation 2026 event and other topics of interest.

Enjoy reading!

André Pena
Publisher

ÍNDICE — INDEX

6 DIÁLOGO/**DIALOGUE**
"O corretor é o principal canal e parte central da estratégia"
"The broker is the main channel and a central part of the strategy"

8 ACONSEG SP
Bradesco Seguros dobra número de assessorias parceiras
Bradesco Seguros doubles the number of brokerage firms partners

9 CONTRIBUIÇÃO/**CONTRIBUTION**
Sodré Santoro Leilões recebe Albatroz MGA em sua sede
Sodré Santoro Auctions welcomes Albatroz MGA at its Headquarters

10 CAPA/**COVER STORY**
Machado e Cremoneze: Conhecimento e Inovação diante dos Novos Riscos do Mercado de Seguros
Machado and Cremoneze: Knowledge and Innovation in the Face of New Risks in the Insurance Market

16 MULHERES NO COMANDO/**WOMEN IN CHARGE**
"Trabalhar com seguros vai muito além de proteger bens: é proteger pessoas, histórias e conquistas"
"Working in insurance goes far beyond protecting assets: it means protecting people, stories and achievements"

18 ALBATROZ MGA
Albatroz MGA celebra cinco anos e reafirma estratégia de unir proximidade e tecnologia
Albatroz MGA celebrates five years and reaffirms its strategy to join proximity and technology

20 REGISTRO/**RECORD**
Alper planeja ampliar presença nacional para 110 pontos até 2027
Alper plans to expand nationwide presence to 110 Locations by 2027

22 2026 INSURANCE CORP AWARDS
Patricia Chacon é reconhecida como Executiva do Ano no 2026 Insurance Corp Awardsamong members
Patricia Chacon is recognized as Executive of the Year at the 2026 Insurance Corp Awards

23 2026 INSURANCE CORP AWARDS
Juliana Alves é reconhecida como Executiva do Ano em Resseguro
Juliana Alves is recognized as Reinsurance Executive of the Year

24 2026 INSURANCE CORP AWARDS
Eduard Folch é reconhecido o executivo do ano de Seguros pelo '2026 Insurance Corp Awards'
Eduard Folch is recognized as Insurance Executive of the Year by the '2026 Insurance Corp Awards'

25 2026 INSURANCE CORP AWARDS
Presidente da Munich Re do Brasil, Karsten Steinmetz é reconhecido pelo '2026 Insurance Corp Awards' como Executivo do Resseguro
Munich Re do Brasil President, Karsten Steinmetz is recognized by the '2026 Insurance Corp Awards' as Reinsurance Executive

26 ENCONTRO/**MEETING**
Lojacorr encerra Convenção Nacional com planos de expansão e fortalecimento da rede de corretores
Lojacorr concludes National Convention with plans to expand and strengthen its brokers network

30 TECNOLOGIA/**TECHNOLOGY**
Show de inovação e conhecimento
A Showcase of innovation and knowledge

34 ANÁLISE/**ANALYSIS**
A perícia técnica aliada do cliente no mercado segurador
Technical expertise as the client's associate in the insurance market

36 CVG SP
Seguro de Vida em Grupo amplia oportunidades
Group Life Insurance expands opportunities

38 UCS
Tokio Marine destaca tecnologia e IA para impulsionar negócios dos corretores deseguros
Tokio Marine highlight technology and AI to boost insurance brokers' businesses

revista INSURANCE CORP
insurancecorp.com.br

Ano XII - Edição 68
setembro/outubro 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
Carlos Alberto Pacheco

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.



"O corretor é o principal canal e parte central da estratégia"

"The broker is the main channel and a central part of the strategy"

Por/by Márcia Kovacs

Edson Toguchi é CEO e sócio da Darwin Seguradora, com mais de 35 anos de experiência no mercado segurador e passagens por companhias nacionais e multinacionais. É formado em Administração pela Universidade São Judas Tadeu e em Gestão de Seguros e Previdência Privada pela Universidade Presbiteriana Mackenzie

Edson Toguchi is CEO and partner of Darwin Seguradora, with more than 35 years of experience in the insurance market and having worked for national and multinational companies. He holds a degree in Business Administration from Universidade São Judas Tadeu and Insurance and Private Pension Management at Universidade Presbiteriana Mackenzie

Insurance Corp - A Darwin nasceu com uma proposta fortemente associada à tecnologia e à inovação. Quais são hoje os principais diferenciais da seguradora no mercado?

Edson Toguchi -Tecnologia e dados fazem parte da arquitetura do negócio desde o primeiro dia. Isso nos permite operar com mais agilidade, testar soluções rapidamente e responder às necessidades do mercado. Nosso diferencial não está apenas em usar tecnologia, mas em como ela nos permite simplificar a operação e entregar ao corretor uma seguradora acessível, próxima e capaz de tomar decisões com rapidez.



IC - A inteligência artificial (IA) e a análise de dados estão transformando a subscrição, a precificação e a regulação de sinistros. Como a Darwin utiliza essas ferramentas e quais resultados concretos proporcionados?

ET- A IA já faz parte da nossa operação. Utilizamos essas ferramentas para organizar grandes volumes de informação, apoiar análises de risco, estruturar pareceres e fornecer insumos aos comitês praticamente em tempo real. Isso reduz etapas manuais e permite que nossos especialistas concentrem seu tempo na avaliação do risco e na construção de soluções. Um exemplo foi o desenvolvimento de um produto de Vida em apenas cinco dias.

IC - Em um mercado no qual o consumidor busca cada vez mais agilidade e simplicidade, como a Darwin equilibra uma experiência 100% digital com a necessidade de confiança, relacionamento e atendimento personalizado? O canal de distribuição é o corretor de seguros ou existe outro canal?

ET- A tecnologia nos permite entregar agilidade, mas o mercado de seguros, especialmente corporativos, continua sendo construído sobre confiança. O corretor é nosso principal canal e parte central da estratégia. Queremos que ele encontre na Darwin facilidade, velocidade de resposta e consistência. Em apenas seis meses de operação em riscos corporativos, entre abril e setembro de 2026, alcançamos R$ 100 milhões em prêmio emitido líquido, um marco que reflete essa relação de parceria.

IC - O mercado de seguros passa por mudanças importantes, com novos riscos, novos modelos de distribuição e transformação no comportamento do consumidor. Quais oportunidades a Darwin enxerga nesse novo cenário?

ET- O acesso à informação mudou a relação de empresas e indivíduos com o seguro. Clientes mais informados fazem perguntas melhores e avaliam não apenas preço, mas cobertura, serviço e qualidade da solução. Isso aumenta a importância de uma atuação consultiva. Na Darwin, automatizamos etapas burocráticas para que nossos executivos dediquem mais tempo à compreensão do risco e à construção da solução.

IC - Olhando para os próximos anos, qual é a visão de futuro da Darwin Seguradora? Há planos de ampliar produtos, segmentos de atuação ou parcerias para acelerar o crescimento da operação?

ET- Temos uma agenda bastante ambiciosa para os próximos anos. Ela passa, naturalmente, pela ampliação do portfólio e pelo desenvolvimento de novas formas de analisar e assumir riscos, mas nossa visão é mais ampla do que simplesmente lançar novos produtos.

Queremos trazer para o ecossistema de seguros soluções e modelos que já transformaram outros setores. O mercado está caminhando para clientes cada vez mais informados e criteriosos. Isso aumenta a exigência sobre as seguradoras e, na nossa visão, cria espaço para quem conseguir combinar conhecimento técnico, velocidade, serviço e capacidade de inovar. É esse espaço que a Darwin pretende ocupar.

Insurance Corp - Darwin was born with a proposal strongly associated with technology and innovation. What are the insurer's main differentiators in the market today?

Edson Toguchi - Technology and data have been part of the business architecture since day one. This allows us to operate with greater agility, test solutions quickly and respond to market needs. Our differential is not only in using technology, but in how it allows us to simplify operations and provide the broker with an accessible, close insurer capable of making decisions quickly.

IC - Artificial intelligence (AI) and data analysis are transforming underwriting, pricing and claims management. How does Darwin use these tools and what concrete results have they provided?

ET - AI is already part of our operation. We use these tools to organize ample volumes of information, support risk analyses, structure opinions and provide input to committees practically in real time. This reduces manual steps and allows our specialists to focus their time on risk assessment and the development of solutions. One example was the development of a Life product in just five days.

IC - In a market where consumers are increasingly seeking agility and simplicity, how does Darwin balance a 100% digital experience with the need for trust, relationships and personalized service? Is the distribution channel the insurance broker or is there another channel?

ET - Technology allows us to deliver agility, but the insurance market, especially corporate insurance, continues to be built on trust. The broker is our main channel and a central part of the strategy. We want them to find ease, speed of response and consistency at Darwin. In just six months of operation in corporate risks, between April and September 2026, we reached R$ 100 million in net written premium, a milestone that reflects this partnership relationship.

IC - The insurance market is undergoing important changes, with new risks, new distribution models and transformations in consumer behavior. What opportunities does Darwin see in this new scenario?

ET - Access to information has changed the relationship that companies and individuals have with insurance. Better-informed clients ask better questions and assess not only price, but also coverage, service and the quality of the solution. This increases the importance of a consultative approach. At Darwin, we automate bureaucratic steps so that our executives can dedicate more time to understanding the risk and building the solution.

IC - Looking ahead to the coming years, what is Darwin Seguradora's vision for the future? Are there plans to expand products, areas of operation or partnerships to accelerate the growth of the operation?

ET - We have a very ambitious agenda for the coming years. It naturally includes expanding the portfolio and developing new ways of analyzing and assuming risks, but our vision is broader than simply launching new products. We want to bring to the insurance ecosystem solutions and models that have already transformed other sectors. The market is moving toward increasingly informed and demanding clients. This increases the demands placed on insurers and, in our view, creates room for those who can combine technical knowledge, speed, service and the ability to innovate. This is the space that Darwin intends to occupy.

Bradesco Seguros dobra número de assessorias parceiras

Bradesco Seguros doubles the number of brokerage firms partners

Por/by Márcia Kovacs

A parceria entre a Aconseg-SP e o Grupo Bradesco Seguros ganhou um novo capítulo de expansão. Durante o tradicional almoço de negócios da entidade, realizado na última semana de outubro, no Terraço Itália em São Paulo, a companhia confirmou a ampliação de sua rede de assessorias parceiras, que passou de dez para 20 empresas, representando um crescimento de 100%.



(L/R) Carlos Marinelli, Ricardo Montenegro e Leonardo Freitas

O encontro, conduzido pelo presidente da Aconseg-SP, Ricardo Montenegro, reuniu executivos do Grupo Bradesco Seguros, entre eles, Carlos Marinelli, diretor presidente e Flávio Bitter da Bradesco Saúde, Leonardo Freitas, diretor comercial da Bradesco Auto/ RE e Fabio Magalhães, diretor comercial da Bradesco Vida e Previdência, representantes das assessorias associadas e lideranças do mercado segurador. Mais do que uma agenda institucional, o evento marcou a consolidação de uma aproximação construída a partir do diálogo entre a entidade e a companhia.

A ampliação atende a uma reivindicação apresentada pela Aconseg-SP em 2025, durante encontro com o então presidente do Grupo Bradesco Seguros, Ivan Gontijo. Na ocasião, a associação solicitou maior abertura para a participação das assessorias na distribuição dos produtos da seguradora. Um ano depois, o resultado se traduz em uma expansão significativa das parcerias.

Montenegro também destacou que " as assessorias vêm conquistando um espaço cada vez mais relevante na estrutura comercial das seguradoras, deixando de atuar apenas como intermediárias para assumir uma função estratégica no desenvolvimento dos corretores e na expansão da distribuição".

A iniciativa reforça também a importância da atuação conjunta entre seguradoras, assessorias e corretores para ampliar oportunidades, desenvolver novos negócios e oferecer soluções cada vez mais adequadas às necessidades dos consumidores.

The partnership between Aconseg-SP and Grupo Bradesco Seguros has entered a new phase of expansion. During the Entity's traditional business lunch, held October's last week at Terraço Itália, São Paulo, the Insurance Group confirmed the expansion of its network of partner brokerage firms, increasing the number from 10 to 20 companies, representing 100% growth. The meeting, led by Aconseg-SP's President Ricardo Montenegro, brought together executives from Grupo Bradesco Seguros, among them, Carlos Marinelli, CEO and Flávio Bitter Director-General of Bradesco Saúde, Leonardo Freitas, Commercial Director of Bradesco Auto/RE and Fabio Magalhães, Commercial Director of Bradesco Vida e Previdência, representatives brokerage firms members and leaders from the insurance market. More than just an institutional gathering, the event marked a closer relationship built through dialogue setting between the Entity and the Group.

The expansion responds to a request submitted by Aconseg-SP in 2025, during a meeting with the then President of Grupo Bradesco Seguros, Ivan Gontijo. At the time, the association called for greater openness to the participation of brokerage firms in distributing the insurer's products. One year later, the result is reflected in a significant expansion of partnerships.

Montenegro also emphasized that "brokerage firms have been gaining an increasingly relevant position within insurers' commercial structures, moving beyond their traditional role as intermediaries to assume a strategic function in the development of insurance brokers and the expansion of distribution channels".

The initiative also reinforces the importance of joint efforts among insurers, brokerage firms, and insurance brokers to expand opportunities, develop new business, and offer solutions that are increasingly aligned with consumers' needs.

Sodré Santoro Leilões recebe Albatroz MGA em sua sede

Sodré Santoro Auctions welcomes Albatroz MGA at its Headquarters

Por/by Márcia Kovacs

A equipe de sinistros da Albatroz MGA, foi recebida por Sodré Santoro Leilões em sua sede em São Paulo. Estiveram presentes, o diretor de sinistros, Marcelo Anacleto e Vitor Catula, coordenador de sinistros, que foram recepcionados por Flávio Sodré Santoro e Luiz Alexandre Maiellari, para uma visita e almoço.



Na ocasião, foram abordados vários aspectos voltados à atividade leiloeira, sua cadeia sustentável, a importância da atividade na indústria seguradora e Anacleto, diretor especializado em sinistro, fez uma breve e detalhada apresentação das atividades desenvolvidas pela da empresa, além da estratégia e dinâmica junto ao mercado, que celebrou recentemente 5 anos de atividades.

Por outro lado, Flávio relatou a respeito das operações leiloeiras, utilizando tecnologia, Inteligência Artificial, e no formato online. Os convidados, puderam fazer um tour pelo estúdio em plena atividade, presenciar a modalidade, sua agilidade, mecanismo e estrutura implementada.

Sodré Santoro Leilões

A Sodré Santoro Leilões, reconhecida como a maior casa de leilões da América Latina, celebrou 47 anos de uma história marcada por credibilidade e sucesso. Ao longo deste período, se manteve em constante inovação, adaptando-se às demandas do mercado e oferecendo serviços de excelência aos seus clientes. Além do crescimento tecnológico, o setor vem avançando em automação, análise de dados e inteligência artificial, sempre com foco em eficiência, rastreabilidade e segurança das operações, acompanhando a evolução das exigências do mercado.

A organização realiza leilões virtuais diários e possui tecnologia própria para proporcionar a melhor experiência em leilões, tanto para quem compra quanto para quem vende, contribuindo para a questão da sustentabilidade tão praticada atualmente pela indústria do seguro.

The claims team from Albatroz MGA was welcomed by Sodré Santoro Auctions at the company's headquarters in São Paulo. Attendees included Marcelo Anacleto, Claims Director and Vitor Catula Claims Coordinator, who were welcomed by Flávio Sodré Santoro and Luiz Alexandre Maiellari for a visit and lunch.

During the meeting, several topics related to the auction business were discussed, including its sustainable value chain and the importance of this activity to the insurance industry. Anacleto, a claims specialist director, provided a brief yet detailed presentation of the company's operations, strategie and market dynamics. The company recently celebrated five years of activities.

Flávio, in turn, spoke about auction operations, highlighting the use of technology, Artificial Intelligence and the online auction feature. The guests were able to a studio tour in full activity, witnessing the modality, its agility, mechanism and implemented structure.

Sodré Santoro Auctions

Recognized as the largest auction house in Latin America, Sodré Santoro Auctions celebrated 47 years of a history built on credibility and success. Throughout this period, the company has continuously innovated, adapting to market demands and providing its clients with services of excellence. In addition to technological growth, the sector has been advancing in automation, data analytics and artificial intelligence, always focusing on operational efficiency, traceability and security, while keeping pace with evolving market requirements.

The company conducts daily online auctions and has developed its own technology to provide the best auction experience for both buyers and sellers, contributing to sustainability initiatives that are increasingly embraced by the insurance industry.



Rubens Walter Machado Filho e Paulo Henrique Cremoneze

Machado e Cremoneze: Conhecimento e Inovação diante dos Novos Riscos do Mercado de Seguros

Machado and Cremoneze: Knowledge and Innovation in the Face of New Risks in the Insurance Market

Escritório transforma experiência jurídica em relacionamento, capacitação e conhecimento prático, com agenda dedicada à nova Lei do Contrato de Seguro, visitas técnicas e aos desafios impostos pelas mudanças climáticas

Law Firm transforms legal experience into relationships, training and practical knowledge, with an agenda dedicated to the new Insurance Contract Law, technical visits and the challenges imposed by climate change

Em um mercado de seguros cada vez mais complexo, marcado por transformações regulatórias, novos riscos e mudanças profundas na dinâmica dos negócios, o escritório Machado e Cremoneze Advogados Associados, vem fortalecendo uma proposta que combina conhecimento jurídico, experiência prática e proximidade com os diferentes elos da cadeia seguradora.

Com atuação consolidada em Direito dos Seguros, Direito dos Transportes, Direito Marítimo e Responsabilidade Civil, o escritório mantém em 2026, uma agenda intensa de eventos, palestras, treinamentos, visitas institucionais e encontros técnicos. A estratégia aproxima advogados, seguradoras, corretores, reguladores de sinistros, comissários de avarias, peritos e demais profissionais que participam diariamente da operação do seguro.

Para o sócio Paulo Henrique Cremoneze, essa aproximação faz parte da própria essência do escritório. "O negócio de seguros é um polo irradiador de amizades e de coleguismo. Juntos, seremos sempre mais fortes e enfrentaremos melhor os desafios que nos são comuns."

A filosofia se traduz em iniciativas concretas. Ao longo de 2026, o escritório recebeu profissionais de seguradoras e entidades do mercado para conhecerem de perto as operações do Porto de Santos, promoveu visitas institucionais a companhias seguradoras e participou de debates sobre a evolução legislativa e os novos desafios do setor.

A nova Lei do Contrato de Seguro no centro das discussões

A entrada em vigor da Lei nº 15.040/2024, em 11 de dezembro de 2025, inaugurou uma nova etapa para o mercado brasileiro. Em 2026, a legislação passou a ocupar espaço central na agenda de seguradoras, corretores, advogados, reguladores e demais profissionais envolvidos na contratação e na regulação de sinistros. O escritório Machado e Cremoneze vem participando ativamente desse processo de discussão e interpretação da nova legislação.

Paulo Henrique Cremoneze esteve entre os especialistas convidados para debates sobre os efeitos práticos da nova lei, incluindo questões relacionadas à regulação de sinistros, prova técnica, ressarcimento, sub-rogação e arbitragem.

Em março, por exemplo, o escritório promoveu e participou de discussões que colocaram em evidência a importância da sub-rogação e do direito de regresso das seguradoras. Em artigo publicado com o sócio e advogado Rubens Walter Machado Filho, Cremoneze destacou que a busca pelo ressarcimento em regresso representa parte importante da rotina profissional da banca. "Diariamente, vemos atacados os pilares do direito de regresso da seguradora sub-rogada; o que nos leva a querer fazer dele a defesa que julgamos justa e adequada."

In an increasingly complex insurance market, marked by regulatory transformations, new risks and profound changes in business dynamics, the law firm Machado e Cremoneze Advogados Associados, has been strengthening a proposal that combines legal knowledge, practical experience and proximity to the different links in the insurance chain.

With consolidated expertise in Insurance Law, Transport Law, Maritime Law and Civil Liability, the law firm maintains in 2026, an intense agenda of events, lectures, training sessions, institutional visits and technical meetings. The strategy brings together lawyers, insurers, brokers, claims adjusters, average adjusters, experts and other professionals who participate daily in insurance operations.

According to partner Paulo Henrique Cremoneze, this approach is part of the very essence of the law firm. "The insurance business is a hub that radiates friendship and collegiality. Together, we will always be stronger and better able to face the challenges that are common to us."

The philosophy translates into concrete initiatives. Throughout 2026, the law firm received professionals from insurance companies and market entities to gain first-hand knowledge of operations at the Port of Santos, promoted institutional visits to insurance companies and participated in debates on legislative developments and the sector's new challenges.

The new Insurance Contract Law at the center of discussions

The entry into force of Law No. 15,040/2024, on December 11, 2025, ushered in a new phase for the Brazilian market. In 2026, the legislation began to occupy a central position on the agenda of insurers, brokers, lawyers, regulators and other professionals involved in insurance contracting and claims adjustment. Machado e Cremoneze has been actively participating in this process of discussion and interpretation of the new legislation.

Paulo Henrique Cremoneze was among the experts invited to debates on the practical effects of the new law, including issues related to claims adjustment, technical evidence, reimbursement, subrogation and arbitration.

In March, for instance, the law firm promoted and participated in discussions that highlighted the importance of subrogation and insurers' right of recourse. In an article published with his partner and lawyer Rubens Walter Machado Filho, Cremoneze emphasized that seeking reimbursement through recourse represents an important part of the firm's professional routine. "Every day, we see the foundations of the subrogated insurer's right of recourse being challenged; this leads us to seek to make it



O tema também esteve presente em fóruns de arbitragem e em encontros com profissionais do mercado. Em abril, Cremoneze participou do 'I Fórum de Arbitragem no Mercado de Seguros', com painel dedicado à cláusula de arbitragem nos sinistros de transporte de cargas no modal marítimo.

A preocupação do escritório é compreender a nova legislação não apenas sob o ponto de vista teórico, mas principalmente em suas consequências para a atividade cotidiana. "A abordagem acadêmica é fundamental tanto para compreender o direito quanto para melhor o exercer", pontuou Cremoneze.

Da sala de reunião para a operação

Uma das marcas da atuação e característica do escritório, é levar o conhecimento jurídico para além dos ambientes tradicionais de discussão.

Em março, o escritório recebeu colaboradores da Swiss Re para uma visita monitorada ao Porto de Santos. A programação permitiu aos participantes acompanhar diretamente as atividades portuárias e de transporte que estão na origem de inúmeros riscos analisados pelo mercado segurador.

A iniciativa foi repetida ao longo do ano e passou a integrar uma agenda mais ampla de relacionamento com seguradoras e profissionais do setor.

Também foram realizadas visitas institucionais à Tokio Marine, HDI-Yelum e Berkley, com o objetivo de aproximar

the defense that we consider fair and appropriate."

The subject was also present at Arbitration forums and meetings with market professionals. In April, Cremoneze participated in the "1st Arbitration Forum in the Insurance Market," with a panel dedicated to the arbitration clause in claims involving cargo transportation by sea.

The firm's concern is to understand the new legislation not only from a theoretical point of view, but mainly in terms of its consequences for daily activities. "The academic approach is fundamental both to understanding the law and to practicing it better," Cremoneze pointed out.

From the meeting room to operations

One of the hallmarks and characteristics of the firm's work is taking legal knowledge beyond traditional discussion environments.

In March, the firm received Swiss Re employees for a guided visit to the Port of Santos. The program allowed participants to directly observe port and transportation activities that are at the origin of numerous risks analyzed by the insurance market.

The initiative was repeated throughout the year and became part of a broader relationship-building agenda with insurers and professionals in the sector.

Institutional visits were also made to Tokio Marine, HDI-Yelum and Berkley, with the aim of bringing teams

equipes, alinhar protocolos de trabalho e fortalecer vínculos de confiança e colaboração. Para o dr. Paulo Cremoneze, conhecer a operação é essencial para compreender o risco. "Interagir com os corretores de seguros é algo muito bom e gratificante. Herdamos esse compromisso do nosso fundador, Rubens Walter Machado, que sempre valorizou a profissão."

A agenda inclui ainda a participação do advogado em atividades da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), onde coordena a Cátedra de Transportes. Em julho, uma programação em Santos reuniu conteúdo técnico sobre seguro de transportes e visita ao Porto de Santos, combinando debate jurídico e experiência prática.

Mudanças climáticas ampliam fronteiras do Direito

Outro eixo que ganha importância crescente na atuação do escritório é o impacto das mudanças climáticas sobre os seguros. Eventos extremos, como enchentes, secas, ondas de calor, ressacas e alterações nas condições operacionais, já provocam impactos sobre atividades portuárias, transporte de cargas, agronegócio, infraestrutura e responsabilidade civil.

Para os advogados da Machado e Cremoneze, a questão climática exige uma visão integrada. Não se trata apenas de discutir novas coberturas, mas de compreender como os eventos extremos modificam a exposição aos riscos, a prevenção de perdas, a regulação de sinistros e a própria responsabilidade dos diferentes agentes. O dr. Cremoneze já vem tratando do tema há alguns anos. Em artigo sobre riscos ambientais e operações portuárias, chamou atenção para a mudança do cenário brasileiro e para a necessidade de o setor segurador observar os novos padrões de eventos extremos.

O assunto ganhou ainda mais relevância em 2026, quando o mercado passou a discutir de maneira mais intensa a adaptação dos produtos e dos critérios de avaliação de riscos. No seguro rural, por exemplo, eventos climáticos extremos já vêm alterando a análise das exposições e aumentando a importância de prevenção e adaptação.

Nesse ambiente, o escritório pretende ampliar projetos relacionados à interface entre riscos climáticos, seguros, infraestrutura, transportes e responsabilidade civil, aproximando o conhecimento jurídico das transformações que já estão ocorrendo na economia.

Conhecimento compartilhado como projeto de futuro

A estratégia do escritório em 2026, revela uma característica que se tornou cada vez mais evidente: a banca não se limita à prestação de serviços jurídicos. O escritório Machado e Cremoneze, investe na construção de conhecimento e no relacionamento permanente com o mercado.

A realização de visitas técnicas, treinamentos, palestras e encontros com seguradoras permite que profissionais compreendam melhor a realidade operacional e, ao mesmo tempo, que o escritório acompanhe de perto as necessidades e transformações do setor. A proposta também reforça uma visão de mercado baseada na colaboração. "A vitória de um reverbera no sucesso de outro e qualquer experiência compartilhada a todos aproveita", promete Cremoneze.

Essa filosofia ganha ainda mais significado diante de um cenário em que legislação, tecnologia, mudanças climáticas e novos modelos de negócios alteram rapidamente a forma como os riscos são identificados e administrados. Ao unir tradição e inovação, o tradicional escritório Machado e Cremoneze, busca manter uma posição próxima daqueles que vivem o seguro na prática.

"Acreditávamos nisso ontem. Acreditamos nisso hoje. Acreditaremos nisso amanhã." (Edição Márcia Kovacs)

closer together, aligning work protocols and strengthening bonds of trust and collaboration. According to Dr. Paulo Cremoneze, to know operations is essential to understanding risk. "Interacting with insurance brokers is something very good and gratifying. We inherited this commitment from our founder, Rubens Walter Machado, who always valued the profession."

The agenda also includes the lawyer's participation in activities of the National Academy of Insurance and Pension (ANSP), where he coordinates the Transport Chair. In July, a program in Santos brought together technical content on transport insurance and a visit to the Port of Santos, combining legal discussion and practical experience.

Climate change expands the boundaries of Law

Another area that is gaining increasing importance in the Firm's work is the impact of climate change on insurance. Extreme events, such as floods, droughts, heat waves, storm surges and changes in operating conditions, are already affecting port activities, cargo transportation, agribusiness, infrastructure and civil liability.

For the lawyers at Machado e Cremoneze, the climate issue requires an integrated approach. It is not only a matter of discussing new coverages, but of understanding how extreme events alter risk exposure, loss prevention, claims adjustment and the very responsibility of the different agents. Dr. Cremoneze has been addressing the issue for several years. In an article on environmental risks and port operations, he drew attention to the changing Brazilian scenario and the need for the insurance sector to observe new patterns of extreme events.

The subject gained even greater relevance in 2026, when the market began to discuss more intensely the adaptation of products and risk assessment criteria. In Agri Insurance, for instance, extreme weather events have already been changing the analysis of exposures and increasing the importance of prevention and adaptation.

In this environment, the firm intends to expand projects related to the interface between clima

The firm's strategy in 2026, reveals a ch te risks, insurance, infrastructure, transportation and civil liability, bringing legal knowledge closer to the transformations already taking place in the economy.

Shared knowledge as a project for the future

The 2026 firm's strategy reveals a characteristic that has become increasingly evident: it is not limited to the provision of legal services. Machado e Cremoneze invests in building knowledge and maintaining an ongoing relationship with the market.

Technical visits, training sessions, lectures and meetings with insurers allow professionals a better operational reality, while at the same time, enabling the firm to closely attuned the sector's needs and transformations. The proposal also reinforces a market vision based on cooperation. "The victory of one reverberates in the success of another and any shared experience benefits everyone," promises Cremoneze.

This philosophy takes on even greater significance in a scenario in which legislation, technology, climate change and new business models are rapidly changing the way risks are identified and managed. By combining tradition and innovation, the traditional Machado e Cremoneze Law Firm seeks to maintain a position close to those who experience insurance in practice.

"We believed in this yesterday. We believe in this today. We will believe in this tomorrow".

UMA HISTÓRIA DE MAIS DE CINCO DÉCADAS

A história do escritório Machado e Cremoneze começou em 1970, quando Rubens Walter Machado iniciou sua carreira como advogado, com atuação especialmente voltada ao Direito Marítimo. Em 2001, o escritório assumiu o formato atual e ampliou sua atuação para Direito dos Seguros, Direito dos Transportes e Responsabilidade Civil.

Mais de cinco décadas depois, a banca preserva o legado de seu fundador e mantém uma atuação especializada junto ao mercado segurador e aos setores marítimo e de transportes. O advogado, Paulo Henrique Cremoneze integra essa trajetória, combinando experiência jurídica, participação acadêmica e presença ativa no mercado.

A história construída desde 1970 chega a 2026 com novos desafios e projetos, mantendo como pilares conhecimento técnico, relacionamento e proximidade com a realidade dos negócios.

Em 2026, essa história ganha novos capítulos diante de um mercado que exige cada vez mais preparo, capacidade de adaptação e compreensão dos riscos que surgem em uma sociedade em transformação.

A HISTORY REACH MORE THAN FIVE DECADES

The history of the Machado e Cremoneze Law Firm started in 1970, when Rubens Walter Machado began his career as a lawyer, with a focus particularly on Maritime Law. In 2001, the firm adopted its current format and expanded its practice to Insurance Law, Transport Law and Civil Liability.

More than five decades later, the firm preserves the legacy of its founder and maintains specialized work with the insurance market and the maritime and transportation sectors. Lawyer Paulo Henrique Cremoneze is part of this history, combining legal experience, academic participation and an active presence in the market.

The history built since 1970 reaches 2026 with new challenges and projects, maintaining technical knowledge, relationships and proximity to business reality as its pillars.

In 2026, this history gains new chapters in the face of a market that increasingly demands preparation, adaptability and an understanding of the risks that arise in a society undergoing transformation.

"Trabalhar com seguros vai muito além de proteger bens: é proteger pessoas, histórias e conquistas"

"Working in insurance goes far beyond protecting assets: it means protecting people, stories and achievements"

*Margarete Braga



Foi dentro de casa que aprendi, antes mesmo de compreender o significado da palavra liderança, que liderar é cuidar, assumir responsabilidades e abrir caminhos. Na convivência com meus pais, José Macedo e Alaíde Braga, descobri que trabalhar com seguros vai muito além de proteger bens: é proteger pessoas, histórias e conquistas. Minha mãe, corretora e fundadora do Sincor-PA, foi minha primeira referência de coragem, participação, coragem e compromisso. Ao lado dela, aprendi que uma mulher pode construir sua própria trajetória e, ao mesmo tempo, transformar o caminho de outras.

Minha trajetória foi construída com trabalho, estudo e disposição para aprender. Passei pelos diferentes setores da corretora da família, formei-me em Administração com ênfase em Seguros e busquei qualificação profissional. Em 2007, fundei a minha Corretora de Seguros Também empreendi em outras áreas e aprendi a negociar, enfrentar dificuldades e recomeçar. Como mulher, mãe, esposa, empresária e corretora, aprendi a conciliar responsabilidades e a reconhecer o valor de cada conquista.

Hoje, como presidente do Sincor-PA, carrego uma responsabilidade que ultrapassa minha história pessoal. Em mais de 39 anos de existência do Sindicato, sou a primeira mulher a ocupar a presidência. Esse marco reforça a importância da participação feminina nas decisões. Honro quem construiu essa instituição e a confiança dos corretores. Minha reeleição para o mandato de 2026 a 2029 renova meu compromisso com a categoria.

Minha liderança se apoia na escuta, no diálogo e na construção conjunta com a diretoria. Busco aproximar o Sindicato dos corretores, fortalecer nossa representação e ampliar oportunidades de capacitação e relacionamento. A diversidade do Pará exige conhecer diferentes realidades. O 'Sincor-PA Integra' nasce desse compromisso de levar presença e oportunidades aos municípios. Para mim, liderar também é compartilhar responsabilidades e dar espaço para que outras pessoas contribuam.

Meu novo cargo como conselheira do Sesc-PA amplia essa caminhada. Levo experiência e compromisso com as pessoas. Quero contribuir para as discussões e decisões do conselho com respeito à missão da instituição. Ocupar esse espaço também reafirma a importância da presença feminina onde se discutem prioridades e se constroem caminhos para a sociedade.

Falar de mulheres na liderança é falar de equidade. Precisamos de condições reais para participar, crescer e decidir. Isso envolve reconhecer barreiras, valorizar competências e compreender que muitas mulheres conciliam o trabalho com responsabilidades familiares e de cuidado. A equidade se realiza quando oportunidades, reconhecimento e respeito fazem parte da prática cotidiana das instituições.

A misoginia desqualifica a voz feminina, transforma firmeza em defeito e julga a capacidade de uma mulher pelo gênero. O etarismo impõe outra barreira: ora considera a mulher jovem demais, ora tenta diminuir seu valor quando amadurece. Nenhuma dessas ideias pode orientar nossas relações ou decisões. Precisamos valorizar a experiência, acolher novas perspectivas e avaliar pessoas pela contribuição que podem oferecer, com critérios justos.

Minha história segue em construção. Continuo estudando, aprendendo e assumindo desafios, porque acredito que toda fase da vida pode abrir possibilidades. Quero exercer uma liderança que una pessoas, fortaleça a categoria e ajude outras mulheres a reconhecer sua capacidade. Ser a primeira presidente é um marco; abrir caminhos para que outras cheguem é o compromisso que dá sentido à minha trajetória.

Margarete Braga, é formada em Administração de Empresas, corretora de seguros, presidente do Sincor-PA e Conselheira do Sesc Pará

It was at home that I learned, even before understanding the meaning of the word leadership, that leading means caring, taking responsibility and opening doors. Through my life with my parents, José Macedo and Alaíde Braga, I discovered that working in insurance goes far beyond protecting assets: it means protecting people, stories and achievements. My mother, an insurance broker and founder of Sincor-PA, was my first role model of courage, participation and commitment. By her side, I learned that a woman can build her own path while also transforming the paths of others.

My career was built on hard work, education and a willingness to learn. I worked in different departments of my family's brokerage firm, earned a degree in Business Administration with a focus on Insurance and pursued professional development. In 2007, I founded my own insurance brokerage firm. I also ventured into other fields and learned to negotiate, face difficulties and start over. As a woman, mother, wife, businesswoman and insurance broker, I learned to balance responsibilities and recognize the value of every achievement.

Today, as president of Sincor-PA, I carry a responsibility that goes beyond my personal story. In the Union's more than 39 years of existence, I am the first woman to hold the presidency. This milestone reinforces the importance of women's participation in decision-making. I honor those who built this institution and the trust of insurance brokers. My reelection for the 2026–2029 term renews my commitment to the profession.

My leadership is grounded in listening, dialogue and Board cooperation.

I seek to bring the Union closer to insurance brokers, strengthen our representation and expand opportunities for training and networking. The diversity of Pará State requires an understanding of different realities. 'Sincor-PA Integra' was created out of this commitment to bring a stronger presence and more opportunities to municipalities across the state. To me, leadership also means sharing responsibilities and making room for others to contribute.

My new position as a Council member of Sesc-PA broadens this journey. I bring experience and a commitment to people. I want to contribute to the Council's discussions and decisions while respecting the institution's mission. Holding this position also reaffirms the importance of women's presence in spaces where priorities are discussed and paths for society are shaped.

Speaking about women in leadership means speaking about equity. We need real opportunities to participate, grow and make decisions. This involves recognizing barriers, valuing skills and understanding that many women balance work with family and caregiving responsibilities. Equity becomes a reality when opportunity, recognition and respect are part of the everyday practices of institutions.

Misogyny discredits women's voices, turns assertiveness into a flaw and judges a woman's ability based on her gender. Ageism imposes another barrier: sometimes a woman is considered too young, while at other times her value is diminished as she grows older. Neither of these ideas should guide our relationships or decisions. We must value experience, welcome new perspectives and assess people according to the contributions they can make, using fair criteria.

My story is still unfolding. I continue to study, learn, and take on challenges because I believe every stage of life can open up new possibilities. I want to exercise leadership that brings people together, strengthens our profession, and helps other women recognize their own capabilities. Being the first woman president is a milestone; opening doors so that others can follow is the commitment that gives meaning to my journey.

Margarete Braga holds a degree in Business Administration, is an Insurance broker, president of Sincor-PA and Sesc Pará Council member

Albatroz MGA celebra cinco anos e reafirma estratégia de unir proximidade e tecnologia

Albatroz MGA celebrates five years and reaffirms its strategy to join proximity and technology

Evento realizado em São Paulo reuniu cerca de 140 colaboradores, corretores e parceiros para celebrar a trajetória da companhia e fortalecer conexões com o mercado de seguros

Event held in São Paulo brought together approximately 140 employees, brokers and partners to celebrate the company's journey and strengthen connections with the insurance market

A Albatroz MGA celebrou, cinco anos de atuação no mercado de seguros. Realizado na Vila Olímpia, em São Paulo, o evento reuniu cerca de 140 convidados, entre colaboradores, corretores e parceiros estratégicos da companhia.

Mais do que marcar o aniversário da empresa, o encontro reafirmou os princípios que orientam sua atuação: especialização, relacionamento próximo e uso da tecnologia para tornar a jornada dos diferentes participantes do ecossistema de seguros mais ágil e eficiente.

Esse direcionamento está sintetizado no posicionamento **"Humano que cuida, tecnologia que aproxima",** que traduz a visão da Albatroz MGA sobre o papel da inovação no setor. Para a companhia, a tecnologia deve estar a serviço das pessoas, contribuindo para simplificar processos, ampliar conexões e apoiar o trabalho dos corretores.

Ao longo dos últimos cinco anos, a Albatroz MGA construiu sua trajetória em parceria com corretores, seguradoras e outros participantes do mercado. A empresa aposta na combinação entre conhecimento técnico, soluções especializadas e proximidade para atender às demandas de um setor em constante transformação.

"Celebrar os primeiros cinco anos é reconhecer tudo o que construímos até aqui e, sobretudo, valorizar as pessoas que fazem parte dessa trajetória. Nosso posicionamento traduz a maneira como queremos seguir atuando: com proximidade, cuidado e atenção aos relacionamentos, utilizando a tecnologia para tornar essas conexões ainda mais fortes e eficientes", afirma Salvatore Lombardi, CEO da Albatroz MGA.

Albatroz MGA celebrated its five years of operations in the insurance market. Held in Vila Olímpia, São Paulo, the event brought together approximately 140 guests, including employees, brokers and the company's strategic partners.

More than simply marking the company's anniversary, the gathering reaffirmed the principles that guide its operations: specialization, close relationships and the use of technology to make the journey of the different participants in the insurance ecosystem faster and more efficient.

This direction is summarized in the positioning **"Human Care, Technology that Brings People Closer,"** which reflects Albatroz MGA's vision of the role of innovation in the sector. For the company, technology should serve people, helping simplify processes, expand connections and support brokers' work.

Over the past five years, Albatroz MGA has built its track record in partnership with brokers, insurers and other market participants. The company relies on the combination of technical knowledge, specialized solutions and close relationships to meet the demands of a constantly changing sector.

"Celebrating our first five years means recognizing everything we have built so far and, above all, valuing the people who are part of this journey. Our positioning reflects the way we want to continue operating: with closeness, care and attention to relationships, using technology to make these connections even stronger and more efficient," says Salvatore Lombardi, Albatroz MGA CEO's.



A celebração também criou um espaço de integração e troca entre os públicos que contribuíram para o desenvolvimento da companhia. Ao reunir diferentes elos do setor, a Albatroz MGA reforçou sua disposição para continuar construindo soluções em parceria com o mercado e ampliando o valor entregue aos corretores.

Sobre a Albatroz MGA

A Albatroz MGA atua no mercado de seguros como Managing General Agent (MGA), desenvolvendo soluções especializadas e conectando diferentes participantes do ecossistema. Sua atuação combina conhecimento técnico, proximidade e tecnologia para apoiar corretores, parceiros e clientes na construção de relações eficientes e de longo prazo. Com o posicionamento "Humano que cuida, tecnologia que aproxima", a companhia coloca as pessoas no centro de sua estratégia e utiliza a inovação como instrumento para simplificar processos, fortalecer conexões e contribuir para o desenvolvimento do mercado de seguros. (Fonte: Albatroz MGA)

The celebration also created an opportunity for integration and exchange among the groups that have contributed to the company's development. By bringing together different links in the sector, Albatroz MGA reinforced its willingness to continue building solutions in partnership with the market and expanding the value delivered to brokers.

About Albatroz MGA

Albatroz MGA operates in the insurance market as a Managing General Agent (MGA), developing specialized solutions and connecting different participants in the ecosystem. Its operations combine technical knowledge, close relationships and technology to support brokers, partners and clients in building efficient, long-term relationships.

With the positioning "Human Care, Technology that Brings People Closer," the company places people at the center of its strategy and uses innovation as a tool to simplify processes, strengthen connections and contribute to the development of the insurance market. (Source: Albatroz MGA)

Alper planeja ampliar presença nacional para 110 pontos até 2027

Alper plans to expand nationwide presence to 110 Locations by 2027

Expansão prevê cobertura de todas as capitais brasileiras e municípios com mais de 250 mil habitantes. Alper Partners fortalece estratégia de alianças com corretoras regionais.

Expansion plan aims to cover all Brazilian state capitals and municipalities with more than 250,000 residents. Alper Partners strengthens strategy of alliances with regional brokerages.

A Alper Seguros, uma das principais consultorias e corretoras do mercado segurador, anunciou um plano de expansão nacional que prevê ampliar sua presença dos atuais 29 escritórios para 110 pontos em todo o Brasil. A iniciativa busca alcançar todas as capitais brasileiras e os municípios com população superior a 250 mil habitantes, reforçando a estratégia de proximidade regional e ampliação da capacidade operacional da companhia.



O plano será desenvolvido por meio da Alper Network, estrutura que reúne três frentes complementares: Alper Associados, Alper International Partners e Alper Partners. Esta última é dedicada à formação de alianças com corretoras especializadas que atuam em diferentes regiões do país.

Criada há cerca de três anos como um dos pilares de crescimento da companhia, a vertical de parcerias já movimenta mais de R$ 1 bilhão em prêmios emitidos.

"Este movimento reflete o novo momento da Alper e nosso posicionamento estratégico de aliar a solidez de um grande player nacional ao conhecimento cirúrgico dos mercados locais. Não queremos apenas crescer em volume, mas estar fisicamente onde as oportunidades acontecem, garantindo atendimento de ponta a empresas e indivíduos de Norte a Sul do Brasil", afirma Marcos Couto, CEO da Alper Seguros (foto).

Alper Seguros, one of the leading consulting firms and brokerages in the insurance market, has announced a nationwide expansion plan to increase its presence from the current 29 offices to 110 locations across Brazil. The initiative aims to reach all Brazilian state capitals and municipalities with populations exceeding 250,000, reinforcing the company's strategy of regional proximity and expanded operational capacity.

The plan will be implemented through Alper Network, a structure that brings together three complementary divisions: Alper Associados, Alper International Partners and Alper Partners. The latter is dedicated to forming alliances with specialized brokerages operating in different regions of the Country.

Established approximately three years ago as one of the company's growth pillars, the partnerships division already generates more than R$1 billion in written premiums.

"This move reflects Alper's new phase and our strategic positioning of combining the strength of a major national player with in-depth knowledge of local markets. We want not only to grow in volume but also to be physically present where opportunities arise, ensuring top-tier service to businesses and individuals from north to south of Brazil," says Marcos Couto, Alper Seguros CEO's (photo).

Alper Partners amplia oportunidades para corretoras regionais

Voltado a corretoras especializadas com atuação regional, o programa Alper Partners permite que os parceiros ampliem suas ofertas para clientes pessoa física e jurídica sem a necessidade de investimentos adicionais em equipes ou infraestrutura.

As corretoras participantes mantêm suas carteiras de clientes e autonomia comercial, enquanto passam a contar com o suporte da Alper e com seu poder de negociação junto às principais seguradoras do mercado, em diferentes linhas de negócio.

O programa também oferece apoio em marketing, processos operacionais e ferramentas tecnológicas. Além disso, os parceiros podem utilizar a infraestrutura física da companhia, incluindo espaços de coworking e escritórios para reuniões estratégicas, relacionamento e atendimento a clientes.

"O mercado exige cada vez mais preparo, tecnologia e capacidade financeira para atender demandas complexas"

"The market increasingly demands expertise, technology and financial capacity to handle complex needs"

"Estruturamos um time sênior e dedicado para apoiar o corretor parceiro no dia a dia. A iniciativa busca acelerar a expansão de operações que já possuem forte relacionamento regional, oferecendo suporte operacional, tecnologia e integração dos ambientes de negócios. Nossa meta é concluir as principais parcerias até o fim do primeiro trimestre de 2027", afirma Denis Teixeira, vice-presidente sênior de Transportes e Logística da Alper Seguros.

Alper Partners expands opportunities to regional brokerages firms

Designed for specialized brokerages with regional operations, Alper Partners program enables partners to expand their offerings to individual and corporate clients without the need for additional investments in staff or infrastructure.

Participating brokerages firms retain their client portfolios and commercial autonomy while gaining access to Alper's support and negotiating power with leading insurers across different lines of business.

The program also provides marketing assistance, operational processes and technological tools. In addition, partners can use the Company's physical infrastructure, including coworking spaces and offices for strategic meetings, networking and client service.

"We have put together a dedicated senior team to support partner brokers in their day-to-day operations. The initiative aims to accelerate the expansion of businesses that already have strong regional relationships by providing operational support, technology and integration across business environments. Our target is to finalize the main partnerships by the 2027end of the first quarter," says Denis Teixeira, Senior Vice President of Transportation and Logistics at Alper Seguros.

Fortalecimento da atuação regional

A estratégia busca combinar a estrutura corporativa da Alper com a experiência e o relacionamento local das corretoras parceiras, em um mercado que exige cada vez mais tecnologia, preparo técnico e capacidade financeira para atender demandas complexas.

"O mercado exige cada vez mais preparo, tecnologia e capacidade financeira para atender demandas complexas. Ao se unir à Alper Seguros, o corretor passa a contar com essa musculatura corporativa no seu dia a dia, ganhando força comercial e respaldo institucional sem abrir mão da sua independência local", destaca Daniel Rocha, vice-presidente da Alper Seguros. (Fonte: Alper)

Strengthening Regional Operations

The strategy aims to combine Alper's corporate structure with the expertise and local relationships of partner brokerages in a market that increasingly demands technology, technical expertise and financial capacity to handle complex needs.

"The market increasingly demands expertise, technology and financial capacity to handle complex needs. By joining Alper Seguros, brokers gain access to this corporate strength in their daily operations, enhancing their commercial capabilities and institutional backing without sacrificing their local independence," notes Daniel Rocha, Alper Seguros Vice President.(Source: Alper)

2026 INSURANCE CORP AWARDS

Patricia Chacon



Patricia Chacon é reconhecida como Executiva do Ano no 2026 Insurance Corp Awards

Patricia Chacon is recognized as Executive of the Year at the 2026 Insurance Corp Awards

A trajetória de Patricia Chacon à frente da Porto Seguro foi reconhecida durante a 8ª edição do Insurance Corp Awards – Melhores do Seguro e Resseguro, realizada em São Paulo, em 15 de setembro. A executiva recebeu o troféu de "Executiva do Ano – Seguros", em uma cerimônia que reuniu importantes nomes do mercado segurador, entre executivos, corretores, seguradoras, advogados e representantes de diferentes segmentos do setor.
Desde janeiro de 2026, Patricia Chacon ocupa a posição de CEO da Porto Seguro. Antes de assumir a liderança da companhia, ingressou na Porto em 2023 como COO, participando de um processo de transformação e evolução da operação.
Ao receber a homenagem, a executiva destacou que o reconhecimento representa uma conquista coletiva e fez questão de dividi-la com colaboradores e corretores.
"Ser reconhecida como 'Executiva do Ano' é uma honra que compartilho diretamente com nossos colaboradores e corretores. A evolução do negócio e cuidado com nossos clientes depende do esforço diário de cada um", afirmou Patricia Chacon.
Em manifestação publicada após a premiação, Patricia também ressaltou o trabalho desenvolvido pela Porto para aproximar o seguro da vida cotidiana dos brasileiros, com soluções mais simples, acessíveis e conectadas às necessidades dos clientes. Para ela, a homenagem representa o reconhecimento do mercado ao movimento de inovação e proximidade construído pela companhia.
A premiação reforça a presença de Patricia Chacon entre as lideranças que vêm acompanhando as transformações do mercado de seguros, em um cenário marcado por inovação, tecnologia, novos modelos de relacionamento e busca permanente por soluções mais adequadas às necessidades dos consumidores.

Patricia Chacon's career at the helm of Porto Seguro was recognized during the 8th edition of the Insurance Corp Awards – Best of Insurance and Reinsurance, held in São Paulo on September, 15. The executive received the "Executive of the Year – Insurance" trophy, at a ceremony that brought together prominent names from the insurance market, including executives, brokers, insurers, lawyers and representatives from different segments of the sector.
Since January 2026, Patricia Chacon has held the position Porto Seguro's CEO. Before assuming leadership of the company, she joined Porto in 2023 as COO, participating to operating refitment and evolution process.
Upon receiving the honor, the executive emphasized that the recognition represents a collective achievement and made a point of sharing it with employees and brokers.
"Being recognized as 'Executive of the Year' is an honor that I share directly with our employees and brokers. The evolution of the business and care for our customers depends on the daily effort of each one," stated Patricia Chacon.
In a statement published after the Awards ceremony, Patricia also highlighted the work developed by Porto to bring insurance closer to the daily lives of Brazilians, with simpler, more accessible solutions connected to customers' needs. For her, the honor represents the market's recognition of the company's movement toward innovation and proximity.
The award reinforces Patricia Chacon's presence among the leaders who have been following the transformations in the insurance market, in a scenario marked by innovation, technology, new relationship models and the ongoing search for solutions that are more suited to consumers' needs.

2026 INSURANCE CORP AWARDS

Juliana Alves



Juliana Alves



Patricia Scandura (d/r) recebe de André Pena o troféu

Juliana Alves é reconhecida como Executiva do Ano em Resseguro

Juliana Alves is recognized as Reinsurance Executive of the Year

A trajetória de Juliana Alves, Head da Swiss Re Brasil Resseguros, foi reconhecida na 8ª edição do 2026 Insurance Corp Awards – Melhores do Seguro e Resseguro, realizada em São Paulo. A executiva recebeu o título de "Executiva do Ano – Resseguro", durante um almoço que reuniu importantes representantes dos mercados de seguros e resseguros.
A premiação destaca sua atuação em um segmento estratégico para a indústria seguradora, especialmente em um cenário marcado pela transformação dos riscos, pelas mudanças econômicas e tecnológicas e pela crescente demanda por soluções capazes de ampliar a capacidade de proteção do mercado.
À frente de suas responsabilidades na Swiss Re, Juliana atua em um ambiente no qual conhecimento técnico, relacionamento e visão estratégica são fundamentais. O resseguro desempenha um papel essencial na transferência e diversificação de riscos, contribuindo para que as seguradoras ampliem sua capacidade de assumir exposições e desenvolvam soluções para diferentes segmentos da economia.
A homenagem também valoriza uma trajetória profissional construída em um mercado que exige atualização constante e capacidade de acompanhar as transformações da indústria. Nesse contexto, a atuação de profissionais especializados ganha ainda mais relevância diante dos riscos emergentes e de um ambiente de negócios cada vez mais complexo.
Promovido pela Revista Insurance Corp, o prêmio reconhece profissionais, empresas e iniciativas que contribuem para o desenvolvimento dos mercados de seguros e resseguros no Brasil. Para Juliana Alves, o título de Executiva do Ano em Resseguro representa um marco em sua trajetória profissional e celebra sua contribuição para um segmento fundamental à sustentação e ao crescimento do mercado segurador.

The career of Juliana Alves, Swiss Re Brasil Resseguros Head, was recognized at the 8th edition of the 2026 Insurance Corp Awards – Best in Insurance and Reinsurance, held in São Paulo. The executive received the title of "Reinsurance Executive of the Year" during a luncheon that brought together important representatives of the insurance and reinsurance markets.
The Award highlights her work in a strategic segment for the insurance industry, especially in a scenario marked by the transformation of risks, economic and technological changes and the growing demand for solutions capable of expanding the market's protection capacity.
At the forefront of her responsibilities at Swiss Re, Juliana works in an environment where technical knowledge, relationships and strategic vision are fundamental. Reinsurance plays an essential role in the transfer and diversification of risks, helping insurers expand their capacity to assume exposures and develop solutions to distinct economy segments.
The tribute also recognizes a professional career built in a market that requires constant updating and the ability to keep pace with the transformations of the industry. In this context, the work of specialized professionals becomes even more relevant in the face of emerging risks and an increasingly complex business environment.
Promoted by Insurance Corp Magazine, the Award recognizes professionals, companies and initiatives that contribute to the development of the insurance and reinsurance markets in Brazil. For Juliana Alves, the title of Reinsurance Executive of the Year represents a milestone in her professional career and celebrates her contribution to a segment that is fundamental to the sustainability and growth of the insurance market.

2026 INSURANCE CORP AWARDS

Eduard Folch

Eduard Folch é reconhecido o executivo do ano de Seguros pelo '2026 Insurance Corp Awards' - Melhores do Seguro e Resseguro



Eduard Folch is recognized as Insurance Executive of the Year by the '2026 Insurance Corp Awards' - Best in Insurance and Reinsurance

Eduard Folch, presidente da Allianz Seguros, recebe o título de Executivo do Ano em Seguros no Insurance Corp Awards, em reconhecimento à sua trajetória no setor e aos resultados alcançados à frente da companhia no Brasil.

Desde que assumiu a liderança da empresa, em janeiro de 2018, os prêmios emitidos passaram de R$ 3,7 bilhões, em 2017, para R$ 12 bilhões, em 2025, em um ciclo de crescimento sólido e consistente. Com mais de 30 anos de experiência no mercado de seguros, Folch é formado em Economia e Administração de Empresas pela Universidade de Barcelona, com especialização em Ciências Atuariais.

Iniciou sua carreira em uma seguradora inglesa e, desde 1998, integrou comitês executivos, participando de seis processos de fusões e aquisições. Em 2017, como Head de Subscrição na Espanha, contribuía para a definição das tarifas de Automóvel na Argentina, Brasil, Colômbia e Portugal. A experiência na região levou ao convite para assumir a presidência da Allianz no Brasil. Um dos principais marcos de sua gestão ocorreu em 2019, com a incorporação das operações de Automóvel e Massificados da SulAmérica. A operação ampliou a presença da Allianz no mercado brasileiro e fortaleceu sua posição em segmentos estratégicos.

À frente da companhia, Folch conduz agora uma agenda de aceleração e transformação, com a meta de dobrar a receita e triplicar o lucro líquido até 2027. A estratégia combina agilidade na tomada de decisões, simplificação de processos, eficiência e centralidade no cliente, preparando a Allianz para uma nova etapa de crescimento e fortalecendo sua posição entre as principais seguradoras do país.

Eduard Folch, Allianz Seguros' President , receives the title of Insurance Executive of the Year at the Insurance Corp Awards, in recognition of his career in the sector and the results achieved at the helm of the company in Brazil.

Since he took over the leadership of the company in January 2018, premiums written increased from R$ 3.7 billion in 2017 to R$ 12 billion in 2025, in a cycle of solid and consistent growth. With more than 30 years of experience in the insurance market, Folch holds a degree in Economics and Business Administration from the University of Barcelona, with a specialization in Actuarial Sciences.

He began his career at an English insurance company and, since 1998, has been a member of executive committees, participating in six merger and acquisition processes. In 2017, as Head of Underwriting in Spain, he contributed to the definition of Automobile insurance rates in Argentina, Brazil, Colombia and Portugal. His experience in the region led to the invitation to assume the presidency of Allianz in Brazil. One of the main milestones of his management took place in 2019, by SulAmérica's incorporation Automobile and Massified operations. The transaction expanded Allianz's presence in the Brazilian market and strengthened its position in strategic segments.

At the helm of the company, Folch is now leading a speed-up and transformation agenda, with the target of doubling revenue and tripling net income by 2027. The strategy combines agility in decision-making, process simplification, efficiency and customer centricity, preparing Allianz for a new stage of growth and strengthening its position among the country's leading insurers.

2026 INSURANCE CORP AWARDS

Karsten Steinmetz



Karsten Steinmetz



Agnieszka Lyniewska recebe o troféu

Presidente da Munich Re do Brasil, Karsten Steinmetz é reconhecido pelo '2026 Insurance Corp Awards' como Executivo do Resseguro

À frente da Munich Re do Brasil, Karsten Steinmetz vem consolidando uma liderança marcada não apenas pela excelência técnica e pelos resultados alcançados, mas também pela capacidade de desenvolver equipes de alta performance e construir relações de confiança com clientes, parceiros e colaboradores. Com ampla experiência internacional no mercado de resseguros, Karsten conduz a operação brasileira em um contexto de crescente complexidade para o setor, reforçando o papel da Munich Re como parceira estratégica em tempos de alta volatilidade.

Sob sua liderança, a Munich Re do Brasil tem fortalecido sua atuação em diferentes linhas de negócio, combinando conhecimento técnico, inovação e proximidade com clientes para enfrentar desafios cada vez mais relevantes, como mudanças climáticas e transformações econômicas. Ao mesmo tempo, Karsten impulsiona uma cultura baseada em aprendizado contínuo, colaboração, respeito e desenvolvimento de talentos, acreditando que os melhores resultados são construídos coletivamente.

O reconhecimento como "Executivo do Ano – Resseguro" reflete não apenas uma trajetória profissional sólida, mas também uma visão de liderança que valoriza as pessoas como principal diferencial competitivo de qualquer organização. Para Karsten, o papel de um líder, além de ter responsabilidade pelos resultados, consiste em criar um ambiente no qual as pessoas possam crescer, contribuir com seu potencial máximo e trabalhar em torno de um propósito comum.

Ao receber esta homenagem, ele a compartilha com toda a equipe da Munich Re, reforçando seu compromisso de continuar contribuindo para o fortalecimento e a evolução do mercado de resseguros no Brasil.

Munich Re do Brasil President, Karsten Steinmetz is recognized by the '2026 Insurance Corp Awards' as Reinsurance Executive

At the helm of Munich Re do Brasil, Karsten Steinmetz has been consolidating a leadership marked not only by technical excellence and the results achieved, but also by the ability to develop high-performance teams and build relationships of trust with clients, partners and employees. With extensive international experience in the reinsurance market, Karsten leads the Brazilian operation in a context of increasing complexity for the sector, reinforcing Munich Re's role as a strategic partner in times of high volatility.

Under his leadership, Munich Re do Brasil has strengthened its operations across different lines of business, combining technical knowledge, innovation and proximity to clients to face increasingly relevant challenges, such as climate change and economic transformations. At the same time, Karsten promotes a culture based on continuous learning, collaboration, respect and talent development, believing that the best results are built collectively.

The recognition as "Executive of the Year – Reinsurance" reflects not only a solid professional career, but also a leadership vision that values people as the main competitive differentiator of any organization. For Karsten, the role of a leader, in addition to being responsible for results, consists of creating an environment in which people can grow, contribute their maximum potential and work around a common purpose.

Upon receiving this honor, he shares it with the entire Munich Re team, reinforcing his commitment to continuing to contribute to the strengthening and evolution of the reinsurance market in Brazil.

Lojacorr encerra Convenção Nacional com planos de expansão e fortalecimento da rede de corretores

Lojacorr concludes National Convention with plans to expand and strengthen its brokers network

Por/by Márcia Kovacs



Ao celebrar 30 anos de história, companhia reúne mais de 1.200 participantes, apresenta estratégias para o futuro e reforça o relacionamento humano como diferencial do mercado de seguros. A 8ª Convenção Nacional da Lojacorr, realizada em outubro, no Expotrade Convention Center, em Pinhais (PR), terminou com uma mensagem de confiança no futuro e de fortalecimento de seu modelo de negócio. Em uma edição especial que celebrou os 30 anos da companhia, o encontro entre corretores, executivos de seguradoras, parceiros e lideranças do mercado, em dois dias de conteúdo, reforçou o relacionamento, negócios e perspectivas para o setor.

O presidente da Lojacorr, Dirceu Tiegs, destacou a dimensão alcançada pela companhia e a importância de reunir sua rede em um momento tão representativo de sua história."Celebrar os 30 anos da Lojacorr nesta Convenção, é uma demonstração da reputação e da potência comercial do nosso ecossistema".

A dimensão dessa estrutura também se traduz nos números apresentados pelo executivo: mais de 6,3 mil profissionais na plataforma, presença em 26 estados e no Distrito Federal e atuação em mais de 4.500 municípios. Segundo Tiegs, esses resultados são consequência de uma trajetória construída com base no relacionamento e na confiança entre os diferentes participantes do mercado. "Esses resultados refletem um modelo de negócio baseado em relacionamento, confiança e desenvolvimento conjunto dos corretores de seguros", ressaltou.

Celebrating 30 years of history, the company brings together more than 1,200 participants, presents strategies for the future and reinforces human relationships as a competitive advantage in the insurance market.

The 8th Lojacorr National Convention, held on October at the Expotrade Convention Center in Pinhais, Paraná State, concluded with a message of confidence in the future and a commitment to strengthening its business model. In a special edition celebrating the company's 30th anniversary, the event brought together insurance brokers, insurance company executives, partners and market leaders for two days of content, reinforce network, business opportunities and discussions about the industry's prospects.

Lojacorr's President Dirceu Tiegs highlighted the company's achievements and the importance of bringing its network together at such a significant moment in its history. "Celebrating Lojacorr's 30th anniversary at this Convention is a demonstration of the reputation and commercial strength of our ecosystem."

The scale of this structure is also reflected in the figures presented by the executive: more than 6,300 professionals on the platform, a presence in 26 states and the Federal District, and operations in more than 4,500 municipalities. According to Tiegs, these results are the outcome of a journey built on relationships and trust among the different participants in the market. "These results reflect a business model based on relationships, trust and the joint development of insurance brokers," he emphasized.

Conhecimento, inovação e produtividade

Durante os dois dias, a Convenção promoveu debates sobre distribuição, inteligência artificial (IA), mudanças climáticas, diversificação de carteiras, Seguro Saúde, consórcios e os impactos da nova Lei do Seguro. O painel com CEOs de seguradoras também proporcionou uma reflexão sobre os novos desafios do mercado e as oportunidades de ampliar a atuação dos corretores.

A 'Feira de Negócios' complementou a programação, aproximando seguradoras, parceiros e profissionais da distribuição, com apresentação de soluções e oportunidades comerciais. Na avaliação de Dirceu Tiegs, a Convenção cumpriu um papel importante ao aproximar os profissionais e compartilhar ferramentas para o desenvolvimento dos negócios.

"A Convenção foi uma oportunidade de compartilhar muito conhecimento, aproximar ainda mais os profissionais e apresentar processos e estratégia para ampliar negócios e produtividade", destacou.

Outro ponto importante da mensagem do presidente foi a relação entre tecnologia e atendimento humano. Para a Lojacorr, a transformação digital precisa ampliar a capacidade de atuação dos corretores, oferecendo recursos que facilitem processos e melhorem a experiência dos clientes, sem substituir a confiança e a proximidade que caracterizam a atividade.

Knowledge, innovation and productivity

Over the two days, the Convention featured discussions on distribution, artificial intelligence (AI), climate change, portfolio diversification, Health Insurance, consortiums and the impact of the new Insurance Contract Law. The panel featuring insurance companies' CEO also provided an opportunity to reflect on the market's new challenges and the opportunities to expand insurance brokers' activities.

The 'Business Fair' complemented the program, bringing insurers, partners and distribution professionals closer together through the presentation of solutions and business opportunities. According to Dirceu Tiegs' assessment, the Convention played an important role in bringing professionals together and sharing tools for business development.

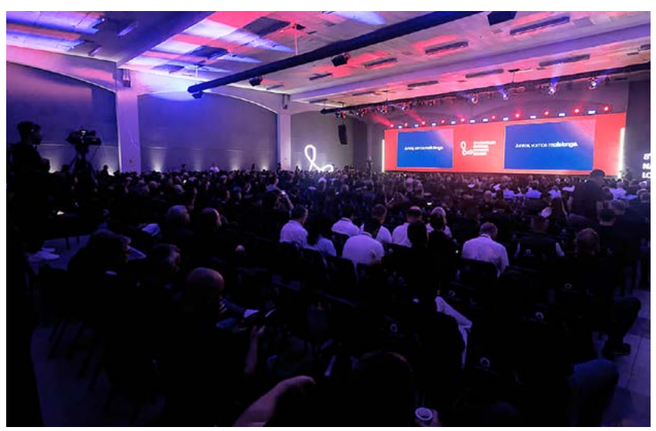
"The Convention was an opportunity to share a great deal of knowledge, bring professionals even closer together and present processes and strategies to expand business and productivity," he noted.

Another important point in the President's message was the relationship between technology and human service. For Lojacorr, digital transformation must enhance brokers' ability to operate by providing resources that simplify processes and improve the customer experience, without replacing the trust and personal connection that characterize their work.

Saúde e tecnologia entre as prioridades

Entre as estratégias apresentadas para o novo ciclo está o investimento em tecnologia, inteligência artificial e novas frentes de negócios, com destaque para o segmento de Saúde.

"Estamos investindo

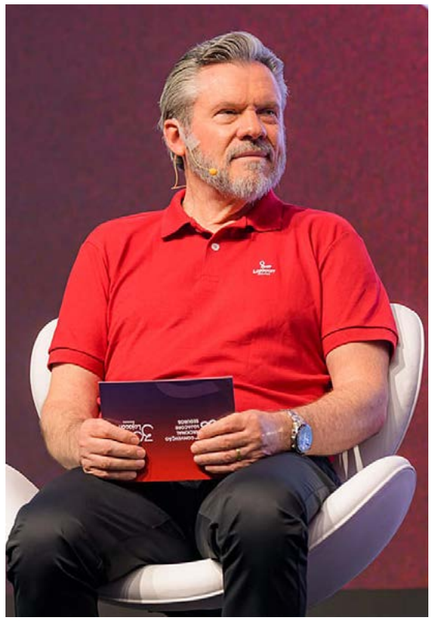


Health and technology among priorities

Among the strategies presented for the company's new cycle is investment in technology, artificial intelligence and new business areas, with particular emphasis on the Health segment.

"We are investing in

em tecnologia, inteligência artificial (IA) e novas frentes, como o segmento de Saúde, para oferecer mais ferramentas e oportunidades aos corretores", afirmou Tiegs.
A diversificação das carteiras e a ampliação das possibilidades de atendimento são caminhos para fortalecer a atuação dos profissionais e acompanhar as novas demandas dos consumidores.
O executivo também deixou clara a ambição de manter um ritmo de expansão superior ao do mercado segurador, apoiado no desenvolvimento da rede e na capacidade de identificar novas oportunidades.
"Nossa meta é seguir crescendo acima do mercado, e acreditamos que esse crescimento virá do fortalecimento da rede, da diversificação das carteiras e da capacidade de acompanhar as transformações do mercado", declarou.


Dirceu Tiegs

technology, artificial intelligence (AI) and new business areas, such as the Health segment, to provide brokers with more tools and opportunities," Tiegs stated.
Portfolio diversification and expanded service opportunities are ways to strengthen professionals' activities and respond to consumers' evolving needs.
The executive also made clear the Company's ambition to maintain an expansion rate above that of the insurance market, supported by network development and the ability to identify new opportunities.
"Our target is to continue growing faster than the market and we believe this growth will come from strengthening the network, diversifying portfolios and our ability to keep pace with market transformations," he declared.

Trinta anos e um novo ciclo de expansão

O encerramento da Convenção consolidou o significado das comemorações: reconhecer uma trajetória de três décadas e, ao mesmo tempo, projetar os próximos passos da companhia. A participação expressiva dos corretores e parceiros demonstrou a força de uma estrutura que tem no relacionamento seu principal alicerce.
Dirceu Tiegs sintetizou esse momento ao destacar que a história construída até aqui representa uma base para novos desafios e oportunidades. "os 30 anos representam uma trajetória consolidada, mas também o ponto de partida para um novo ciclo de expansão."
A mensagem que fica da 8ª Convenção Nacional é a de que o futuro da distribuição de seguros será construído pela combinação entre tecnologia, inovação, conhecimento e relacionamento. Em um mercado em transformação, a Lojacorr aposta no fortalecimento de sua rede e na valorização do corretor como protagonista de uma atividade que continua tendo nas pessoas seu maior diferencial.

Thirty years and a new expansion cycle

The conclusion of the Convention reinforced the significance in the anniversary celebration: recognizing a three-decade journey while looking ahead to the Company's next steps. The strong participation of brokers and partners demonstrated the strength of an organization whose main basis is relationship.
Dirceu Tiegs summarized this moment by emphasizing that the history built so far provides a groundwork for new challenges and opportunities. "Thirty years represent an established track record, but also the starting point for a new cycle of expansion."
The key message from the 8th National Convention is that the future of insurance distribution will be built through technology, innovation, knowledge and relationship blend. In a changing market, Lojacorr is committed to strengthening its network and valuing insurance brokers as key players in an industry whose greatest differentiator continues to be people.

História

Fundada em 1996, a Lojacorr nasceu com o propósito de oferecer melhores condições de competitividade aos pequenos e médios corretores de seguros. A iniciativa de Diogo Arndt, presidente do Conselho de Administração e sócio cofundador, André Ogliari Duarte, cofundador, e Sandro Ribeiro, sócio-fundador, diretor de Tecnologia e Operações e membro do Conselho, deu origem a um modelo de atuação em rede que aproximou corretores, seguradoras e parceiros comerciais.
Ao longo de três décadas, a Companhia evoluiu de uma estrutura de conexão e negociação para uma plataforma de negócios que oferece tecnologia, gestão, capacitação e suporte operacional. Atualmente, mantém parcerias com mais de 40 seguradoras, buscando ampliar oportunidades e fortalecer a atuação das corretoras sem comprometer sua autonomia e identidade.
À frente da companhia, Dirceu Tiegs, que acompanha sua trajetória desde 1998, conduz uma estratégia baseada no fortalecimento da rede, na produtividade e na diversificação das carteiras. Entre os pilares estão soluções digitais, multicálculo, gestão de corretoras, central de negócios e capacitação profissional, com destaque para a 'Universidade Treinacorr'.
Durante a 8ª Convenção Nacional, realizada em Pinhais (PR), a empresa apresentou novos passos de expansão, com destaque para a criação de uma vertical especializada em Saúde, liderada por Valquíria Oliveira. A iniciativa pretende apoiar os corretores na comercialização de seguros e planos de saúde, aproximando profissionais generalistas de especialistas.
A Lojacorr estima alcançar aproximadamente R$ 170 milhões em prêmios emitidos na carteira de Saúde em 2026. A estratégia prevê aproveitar o relacionamento com mais de 50 mil clientes pessoas jurídicas, especialmente pequenas e médias empresas, além de ampliar a distribuição por meio de parcerias especializadas. A Companhia também está entre os 20 principais parceiros comerciais da Bradsaúde.
O planejamento até 2030 tem como uma das principais metas dobrar o tamanho da operação. Para isso, a companhia aposta no crescimento orgânico, na produtividade dos corretores, no uso de dados e inteligência artificial e no reinvestimento de resultados.
A visão reforça que ferramentas digitais podem agilizar processos e ampliar a eficiência, mas a compreensão das necessidades dos clientes, a orientação e a construção da confiança continuam dependendo da atuação humana.
Ao completar 30 anos, a Lojacorr inicia uma nova etapa, combinando inovação, expansão e diversificação. O desafio é crescer até 2030 sem perder a essência de sua criação: conectar profissionais, ampliar oportunidades e fortalecer o corretor de seguros como protagonista de um mercado em constante transformação.

"os 30 anos representam uma trajetória consolidada, mas também o ponto de partida para um novo ciclo de expansão."

"Thirty years represent an established track record, but also the starting point for a new cycle of expansion."

History

Founded in 1996, Lojacorr was established with the purpose of providing small and medium-sized insurance brokers better competitive conditions. The initiative by Diogo Arndt, Board of Directors Chairman and co-founder; André Ogliari Duarte, co-founder; and Sandro Ribeiro, founding partner, Director of Technology and Operations and Board Member, gave rise to a network-based business model that brought brokers, insurers and commercial partners closer together.
Over three decades, the Company has evolved from a connection and negotiation structure into a business platform offering technology, management, training and operational support. It currently maintains partnerships with more than 40 insurance companies, seeking to expand opportunities and strengthen brokerage firms without compromising their autonomy and identity.
At the helm of the Company, Dirceu Tiegs, who has been following its journey since 1998, leads a strategy based on strengthening the network, increasing productivity and diversifying portfolios. Its key pillars include digital solutions, multi-quotation tools, brokerage management, a business center and professional training, with particular emphasis on 'Universidade Treinacorr.'
During the 8th National Convention, held in Pinhais, Paraná State, the Company presented new expansion initiatives, highlighting the creation of a specialized Health division led by Valquíria Oliveira. The initiative aims to support brokers in marketing health insurance and health plans, bringing generalist professionals closer to specialists.
Lojacorr estimates that its Health portfolio will reach approximately R$ 170 million in premiums issued in 2026. The strategy includes leveraging its relationships with more than 50,000 corporate clients, particularly small and medium-sized companies, while expanding distribution through specialized partnerships. The Company is also among Bradsaúde's top 20 commercial partners.
The plan through 2030 includes doubling the size of the operation as one of its main purpose. To achieve this, the company is focusing on organic growth, broker productivity, the use of data and artificial intelligence and its results reinvestment.
This vision reinforces that digital tools can streamline processes and increase efficiency, but understanding customers' needs, providing guidance and building trust continue to depend on human interaction.
As it celebrates its 30th anniversary, Lojacorr is embarking on a new phase, combining innovation, expansion and diversification. The challenge is to grow through 2030 without losing the essence of its founding purpose: connecting professionals, expanding opportunities and strengthening insurance brokers as key players in a constantly evolving market.

Show de inovação e conhecimento

A Showcase of innovation and knowledge

Por/by Carlos Alberto Pacheco - Especial para IC

Inteligência Artificial foi destaque de evento que reuniu mais de 3 mil pessoas em São Paulo. Participantes desfrutaram de uma jornada de conteúdo técnico e networking

Artificial Intelligence took center stage at an event that brought together more than 3,000 people in São Paulo. Participants enjoyed a comprehensive program of technical content

Fotos: CQCS/Divulgação



Organizador do encontro e fundador do CQCS, Gustavo Doria Filho, celebrou 25 anos da entidade
CQCS Founder and event organizer Gustavo Doria Filho celebrated the entity 25th anniversary

É reconhecido como o maior evento de inovação em seguros da América Latina. Nesta edição de 2026, o 'CQCS Inovação' propiciou uma intensa jornada de conteúdo e networking, dividido em dois dias no Transamérica Expo Center. Pela manhã, keynote speakers do cenário global compartilharam suas experiências e visões na plenária principal, abordando temas essenciais para o futuro do setor, enquanto à tarde aconteceram painéis simultâneos em seis salas, com os principais players do mercado de seguros brasileiro e convidados de outros continentes.

Na área de exposição, patrocinadores apresentaram os seus produtos e serviços a mais de 3 mil pessoas que compareceram ao evento. Os projetos do CQCS também foram uma atração à parte, como o Painel de Lideranças, Presença Negra, Protagonismo Feminino 2.0, Segurês Não!, Diversidade e Inclusão e Espaço Pet. "Foram dois dias de muito conhecimento, relacionamento, negócios e altíssimo astral. Trata-se do único evento de inovação organizado por uma entidade de seguros e isto garante o foco no objetivo de sempre buscar caminhos para proteger mais a sociedade", disse o fundador do CQCS e organizador do encontro, Gustavo Doria Filho. Neste encontro de 2026, o CQCS comemorou 25 anos de existência.

Recognized as the largest insurance innovation event in Latin America, the 2026 edition of 'CQCS Innovation' offered an intensive program of content and networking, held over two days, at the Transamérica Expo Center. In the morning, keynote speakers from the global insurance landscape shared their experiences and perspectives during the main plenary session, addressing key topics shaping the future of the industry. In the afternoon, simultaneous panels took place across six rooms, featuring leading players from the Brazilian insurance market and guests from other continents.

In the exhibition area, sponsors presented their products and services to more than 3,000 attendees. CQCS initiatives were also a major attraction, including the Leadership Panel, Black Presence, Female Leadership 2.0, Insurance Jargon? No!, Diversity and Inclusion and Pet Space.



Painel "Presente e Futuro do Mercado de Seguros – O Corretor no Centro da Decisão", reuniu, (da esq. p/ dir), Boris Ber (Sincor-SP), Robert Bittar (ENS), e Marco Antonio Gonçalves (MAG Seguros)
Panel – 'The Present and Future of the Insurance Market – The insurance broker at the center of decision-making', gathered (left to right) Boris Ber (Sincor SP), Robert Bittar (ENS) e Marco Antonio Gonçalves (MAG Seguros)

O primeiro dia foi marcado por debates sobre inteligência artificial, transformação digital, sustentabilidade e ampliação da proteção securitária. Destaques para as participações de Alexandre Nogueira, diretor de Marketing, Comunicação e Canais de Relacionamento da Bradesco Seguro, Alessandro Octaviani, titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Axel Schell, CTO da Allianz Technology e Marcelo Picolo, diretor-executivo para a América Latina (Sul), entre outros.

O primeiro dia do CQCS Inovação 2026 fortaleceu a troca de conhecimentos e experiências entre diferentes agentes da indústria. Além da plenária principal, a programação apresentou uma jornada extensa de conteúdo distribuída em sete salas, cada uma com cinco painéis, reunindo diversos executivos e especialistas para discutir temas como tecnologia, inteligência artificial, negócios, inovação e os desafios do setor.

Já o segundo dia, foi marcado por debates sobre o futuro do mercado, os impactos da inteligência artificial (IA), a transformação dos negócios e a importância das relações humanas. Um dos destaques nos painéis foi o tema 'Presente e Futuro do Mercado de Seguros – O Corretor no Centro da Decisão', que reuniu Robert Bittar, presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS); Boris Ber, presidente do Sincor-SP; e Marco Antonio Gonçalves, presidente do Conselho Consultivo da MAG Seguros.

Ao longo da discussão, os participantes destacaram que, em um mercado cada vez mais diversificado e marcado

"It was two days filled with knowledge, networking, business opportunities and an outstanding atmosphere. This is the unique innovation event organized by an insurance entity, which ensures that we remain focused on our purpose of constantly seek new ways to provide greater protection for society," said CQCS Founder and event organizer Gustavo Doria Filho. At the 2026 gathering, CQCS also celebrated its 25th anniversary.

The first day was marked by discussions on artificial intelligence, digital refitment, sustainability and expanding insurance protection. Highlights included the communion of Alexandre Nogueira, Marketing, Communications and Relationship Channels Director at Bradesco Seguros, Alessandro Octaviani, Superintendent of the Superintendence of Private Insurance (Susep), Axel Schell, CTO of Allianz Technology and Marcelo Picolo, Executive Director for Latin America (South), among other industry leaders.

CQCS Innovation 2026 opening day of strengthened the exchange of knowledge and experience among different players in the industry. In addition to the main plenary session, the program featured an extensive agenda distributed across seven rooms, each hosting five panels, bringing together executives and specialists to discuss topics such as technology, artificial intelligence, business, innovation and the challenges facing the sector.

The second day, featured discussions on the future of the market, the impact of Artificial Intelligence, business remaking and the importance of human relationships. One of the panel highlights was 'The Present and Future of the Insurance Market – The Insurance Broker at the Center of Decision-Making,' which brought together Robert Bittar, President of the School of Business and Insurance (ENS); Boris Ber, President of Sincor-SP and Marco Antonio Gonçalves, Chairman of the Advisory Board of MAG Seguros.

Throughout the discussion, participants emphasized that, in

pelo avanço tecnológico, o corretor precisa ampliar sua capacidade de adaptação, aprofundar conhecimentos e fortalecer sua relação com os clientes. A avaliação compartilhada foi de que a tecnologia transforma a dinâmica do setor, mas o relacionamento humano e a capacidade de oferecer soluções continuam sendo diferenciais importantes da atividade.

IA e experiência do cliente

Alguns das principais insurtechs e players marcaram presença no encontro. Destaque para o Seguro PASI. "Para nós foi uma surpresa esta edição CQCS Inovação. É a primeira vez que participo", revelou o diretor comercial Marcelo Reis. Segundo ele, a inteligência artificial é uma ferramenta tecnológica importante e precisa realmente de discussões sobre a sua utilização. "Não podemos nos esquecer que a IA é só um meio para facilitar o nosso dia a dia e irá refletir a qualidade do seguro para o cliente final", comenta Reis.

Também pelo PASI, a presidente Fabiana Resende prestigiou o evento e foi palestrante do painel 'Corretores Turbinados em Rede' realizado no segundo dia. Com Fabiana, Alexandre Federman (Grupo Exalt) e Fabio Vasconcelos (BP Seguradora) completaram o trio de painelistas. Entre os pontos destacados pelos palestrantes estiveram a valorização da experiência do cliente, a atuação estratégica dos corretores e a criação de produtos alinhados às necessidades do público.

Fabiana chamou atenção para o fato de que a contratação do seguro nem sempre representa uma relação efetiva com o produto: quando o cliente não utiliza os benefícios e não percebe sua importância, a proteção pode acabar sendo vista apenas como um documento. "Não adianta a gente ter bons produtos, não adianta a gente ter boas experiências se a gente não fizer isso chegar. E quem vai chegar é o corretor", disse. É a segunda vez que eu participo do evento. Eu percebi uma evolução grande no evento. Acho que o nível técnico do conteúdo também subiu bastante", ressaltou a executiva.

Outro player importante do setor é a Solera. A companhia aproveitou o evento para aproximar seguradoras, reparadoras e fabricantes de veículos, além de destacar o lançamento do Global Circularity Consortium no Brasil, iniciativa global que reuniu lideranças de diferentes segmentos para impulsionar a economia circular por meio da troca de dados e da colaboração entre empresas. Para o vice-presidente Carlos Garcia, a empresa trabalha estreitamente com as montadoras para ajudá-las a otimizar o investimento. "Hoje, temos um comportamento disruptivo do consumidor, ou seja, demonstrar que a mobilidade é responsável, inteligente e sustentável", enfatizou.

an increasingly diversified market shaped by technological advances, insurance brokers must enhance their ability to adapt, deepen their expertise and strengthen relationships with clients. The shared assessment was that technology is transforming the industry's dynamics, but human relationships and the ability to provide tailored solutions remain important competitive advantages in the profession.

AI and customer experience

Some of the leading insurtechs and industry players attended the event. PASI Insurance was among the highlights. "This edition of CQCS Innovation was a pleasant surprise for us. It is my first time attending," said Commercial Director Marcelo Reis. According to him, artificial intelligence is an important technological tool and its application deserves in-depth discussion. "We must not forget that AI is simply a means of making our daily work easier and it will ultimately have an impact on the quality of insurance delivered to the final customer," Reis commented.

PASI President Fabiana Resende also attended the event and spoke at the panel 'Empowering Brokers Through Networking,' held on the second day. She was joined by Alexandre Federman (Grupo Exalt) and Fabio Vasconcelos (BP Seguradora). Among the key points raised by the speakers were the importance of customer experience, the strategic role of insurance brokers and the development of products aligned with policyholders' needs.

Fabiana highlighted that purchasing an insurance policy does not necessarily mean establishing an effective relationship with the product. When customers do not use its benefits or recognize its value, insurance protection may end up being perceived as nothing more than a document.

"It is not enough to have good products or deliver good experiences if we fail to make them accessible to customers. And the person who makes that connection is the insurance broker," she said.

"This is the second time I have attended the event. I have noticed significant progress. I also believe the technical level of the content has improved considerably," the executive emphasized.

Another important industry player is Solera. The company used the event as an opportunity to strengthen ties among insurers, repair shops and vehicle manufacturers. It also highlighted the launch in Brazil of the Global Circularity Consortium, a global initiative bringing together leaders from different sectors to promote the circular economy through data sharing and cooperation among companies.

According to Vice President Carlos Garcia, the company works closely with automakers to help them optimize their investments. "Today, we are seeing disruptive consumer behavior. The challenge is to demonstrate that mobility can be responsible, intelligent and sustainable," he emphasized.



Presidente do PASI, Fabiana Resende, foi uma das palestrantes do painel "Corretores Turbinados em Rede"
Fabiana Resende, PASI's President was one of speakers on the panel ' Turbocharged Brokers Network'

Jornada digital

Insurtech que exibe soluções tecnológicas de ponta, a insureMO, plataforma global de infraestrutura de seguros, marcou presença no CQCS Insurtech 2026. Para o diretor de Desenvolvimento de Negócios para a América Latina, Weliton Costa, as empresas buscam parceiros que possam acelerar a jornada digital do mercado de seguros para automóveis. "Estamos aqui para ajuda-los", afirmou. Costa lembrou que mais de 500 seguradoras, distribuidores e parceiros de ecossistemas em mais de 50 países operam com o insureMO.

Umas das empresas patrocinadoras do evento, a Delphos recepcionou os congressistas com estande próprio no recinto de exposições. Ali reuniu seguradores, técnicos, corretores e prestadores de serviços para uma troca de ideias e networking produtivo. O presidente Nélio Alvarez inclusive foi um dos palestrantes do painel "Tech & IA Transformando o Seguro". A ele juntaram-se Dennis Milan (Tokio Marine) e Weliton Costa (InsureMO).

Em sua rápida fala, Nélio abordou o tema "De volta para o futuro: e se a IA já estivesse em campo em 2024?". O executivo relembrou a tragédia das enchentes que castigaram o Rio Grande do Sul há dois anos. "Houve perda considerável de patrimônio e de vidas. O Brasil não estava preparado", reconheceu. Após o término do painel, Nélio constatou uma certeza: o CQCS Inovação 2026 é o maior evento de tecnologia voltado ao mercado da América Latina, "Nos sentimos honrados de estar presentes. O tema inovação muito nos interessa, pois temos um olhar tecnológico", comentou.

The digital journey

Insurtech company insureMO, a global insurance infrastructure platform offering cutting-edge technological solutions, participated in CQCS Innovation 2026. According to Weliton Costa, Business Development Director for Latin America, companies are looking partners capable to speed up the insurance market's digital transmutation, particularly in the automotive insurance segment.

"We are here to help them," he stated. Costa noted that more than 500 insurers, distributors and ecosystem partners across more than 50 countries operate on the insureMO platform.

One of the event's sponsors, Delphos welcomed conference attendees with its own booth in the exhibition area. The space brought together insurers, technical specialists, brokers and service providers for productive discussions and networking opportunities. Delphos President Nélio Alvarez was also one of the speakers at the panel "Tech & AI Transforming Insurance." He was joined by Dennis Milan (Tokio Marine) and Weliton Costa (insureMO).

In his brief presentation, Nélio addressed the topic "Back to the Future: What If AI Had Already Been in Action in 2024?" The executive recalled the devastating floods that struck Rio Grande do Sul two years ago. "There was considerable loss of property and human lives. Brazil was not prepared," he acknowledged.

Following the panel, Nélio reaffirmed his conviction that CQCS Innovation 2026 is the largest technology event focused on the insurance market in Latin America. "We are honored to be here. Innovation is a topic of great interest to us, as we have a strong technological outlook," he commented.

A perícia técnica aliada do cliente no mercado segurador

Technical expertise as the client's associate in the insurance market

* Luis Vitiritti



O acompanhamento de sinistros acima de R$ 5 milhões por ocorrência merece cuidado e cautela por parte de todos os intervenientes. As seguradoras brasileiras sofrem há mais de cinco décadas com fraudes e golpes que merecem ser avaliados com muito rigor. Atualmente, diria que nos últimos 20 anos, percebemos que o mercado segurador brasileiro cresce alguns dígitos por ano em arrecadações — tendo o setor alcançado um faturamento de R$ 223,6 bilhões em 2025 —, enquanto a sinistralidade se mantém num patamar aceitável, com o pagamento de R$ 243,8 bilhões à sociedade em 2025, o que confirma a forte resiliência do setor. Novas seguradoras e corretoras continuam a entrar neste negócio lucrativo.

Clientes com sinistros superiores a R$ 5 milhões não querem comunicar com um chatbot ou um robô de Inteligência Artificial; o cliente merece um atendimento específico e objetivo, com informações precisas e claras. Embora a IA já seja uma realidade no mercado segurador, o seu impacto financeiro atual continua a ser essencialmente incremental, conforme aponta um estudo recente da CNseg. Com a nova legislação do mercado segurador (Lei nº 15.526/2026), entendemos que o corretor e a seguradora devem fornecer informações qualificadas aos clientes, evitando deixá-los à espera de respostas ou com esclarecimentos vagos que possam variar com a evolução dos processos.

Acompanhamos sinistros há três décadas na nossa empresa de serviços ou atuando dentro das próprias seguradoras e percebemos um padrão claro. Quando o cliente segue o protocolo de atendimento de sinistros e é considerado interessante para a seguradora, é atendido com maestria; já aqueles que deixam de ser lucrativos acabam por ser mal atendidos, abrindo muitas vezes processos contra as seguradoras devido a informações inadequadas ou negativas infundadas.

As seguradoras sabem que gerem o capital dos clientes como se de uma conta bancária se tratasse, devendo restituir esse investimento sob a forma de pagamento de sinistro quando necessário. Infelizmente, algumas contratam estruturas para retardar o processo. Alguns clientes percebem isso rapidamente e preparam-se, contando com a força dos seus corretores para os defender. Outros desistem, cientes de que as equipes jurídicas e os escritórios de advocacia das seguradoras são altamente preparados.

A fama de que os clientes são fraudulentos e de que as seguradoras são empresas de recusa gera um sentimento de desamparo. Quando subscreve um seguro, o cliente já se prepara para uma eventual recusa. Esta expectativa negativa faz com que muitos adquiram seguros pelo preço mínimo, em vez de seguirem as recomendações dos seus gestores de risco ou corretores.

Para que o cliente se sinta protegido, amparado e tranquilo num processo de sinistro, acreditamos profundamente na mais-valia da perícia técnica. A perícia realizada por empresas com qualidade e critério. Estes profissionais sérios trazem para o cliente, para o corretor e para o mercado segurador informações claras e objetivas. As perícias técnicas devem ser transparentes para todo este mercado de serviços. Tais informações podem ser questionadas, revistas ou criticadas, uma vez que se fundamentam em documentos, revisões, gráficos, estudos técnicos, desenhos e bases quantitativas e qualitativas das ocorrências. Porém nunca deveriam ser tendenciosas ou auxiliar o mercado segurador a ganhar tempo nas regulações de sinistros.

Infelizmente venho acompanhando casos grandes e importantes onde o cliente foi vítima de ocorrência e o segurador claramente contratou um prestador de serviço para ganhar tempo. Clientes estão desmotivados a contratar serviços de seguros alegando que existem "fabricas de negativas".

Sinistros acima de R$ 5 milhões exigem equipes especializadas e multidisciplinares, clareza e transparência, garantindo que o cliente se sinta seguro durante todo o processo de liquidação de sinistros. Estes documentos técnicos são igualmente vitais para a defesa do cliente a nível civil ou criminal, caso sejam necessárias explicações adicionais ou defesas públicas.

Luis Vitiritti é consultor e auditor de riscos desde 1999. Estudou Administração com ênfase em Comércio Exterior, área onde atuou antes de ingressar no setor de riscos e seguros. Possui um MBA em Riscos e Seguros pela ENS e a certificação ALARYS de Riscos e Seguros na América Latina

The handling of claims exceeding R$5 million per occurrence requires care and caution from all parties involved. Brazilian insurers have been dealing with fraud and scams for more than five decades, issues that warrant rigorous assessment. Today, particularly over the past 20 years, we have seen the Brazilian insurance market grow by several percentage points annually in premium revenue. The sector reached revenues of R$223.6 billion in 2025, while the loss ratio remained at an acceptable level, with R$243.8 billion paid to society in 2025, confirming the sector's strong resilience. New insurers and brokerages continue to enter this lucrative business.

Clients with claims exceeding R$5 million do not want to communicate with a chatbot or an artificial intelligence robot; they deserve specific and objective service, with accurate and clear information. Although AI is already a reality in the insurance market, its current financial impact remains essentially incremental, according to a recent study by CNseg. With the new insurance market legislation (Law No. 15,526/2026), we believe that brokers and insurers should provide clients with qualified information, avoiding leaving them waiting for answers or receiving vague explanations that may change as the claims processes evolve.

We have been handling claims for three decades through our own service company or while working within insurers themselves, and we have identified a clear pattern. When a client follows the claims handling protocol and is considered valuable to the insurer, they receive excellent service. Those who are no longer profitable, however, end up receiving poor service, often leading to lawsuits against insurers due to inadequate information or unfounded denials.

Insurers know that they manage clients' capital as if it were a bank account, and that they must return this investment in the form of claim payments when necessary. Unfortunately, some hire organizations to delay the process. Some clients quickly recognize this and prepare themselves, relying on the strength of their brokers to defend them. Others give up, aware that insurers' legal teams and law firms are highly qualified.

The perception that clients are fraudulent and insurers are companies that deny claims creates a sense of helplessness. When purchasing insurance, clients already prepare themselves for a possible denial. This negative expectation leads many to purchase insurance at the lowest possible price rather than follow the recommendations of their risk managers or brokers.

To ensure that clients feel protected, supported, and reassured throughout the claims process, we firmly believe in the added value of technical expertise. This expertise should be provided by companies that demonstrate quality and sound judgment. These serious professionals provide clients, brokers, and the insurance market with clear and objective information. Technical assessments should be transparent to all participants in this service market. Such information may be questioned, reviewed, or criticized because it is based on documents, reviews, charts, technical studies, drawings and quantitative and qualitative data relating to the incidents. However, it should never be biased or help the insurance market delay claims settlements.

Unfortunately, I have been following major and important cases in which clients suffered incidents and insurers clearly hired service providers to gain time. Clients are discouraged from purchasing insurance services, claiming that there are "claim denial factories."

Claims exceeding R$5 million require specialized, multidisciplinary teams, clarity, and transparency, ensuring that clients feel secure throughout the entire claims settlement process. These technical documents are also vital to defending clients in civil or criminal proceedings, should additional explanations or public defenses be necessary.

Luis Vitiritti has been a risk consultant and auditor since 1999. He studied Business Administration with an emphasis on Foreign Trade, a field in which he worked before entering the risk and insurance sector. He holds an MBA in Risk and Insurance from ENS and the ALARYS certification in Risk and Insurance in Latin America.

Seguro de Vida em Grupo amplia oportunidades
Group Life Insurance expands opportunities



O CVG-SP realizou na sede da Porto, mais uma edição do Café CVG-SP, com o tema 'Vida em Grupo - um mercado de oportunidades e transformação'. O encontro reuniu especialistas para debater a evolução do seguro coletivo, a ampliação das coberturas, e o uso da inteligência artificial (IA).

Mediado por Marcos Salum, diretor de Relações com o Mercado da entidade, o painel contou com Carlindo Boaventura, CEO da Boaventura Seguros; Jarbas Medeiros, diretor Executivo de Ramos Elementares, Transporte e Vida da Porto Seguro; Joana Barros, 2ª vice-presidente do CVG-SP e Lupercio Biscaro, gerente comercial PJ da Tokio Marine Seguradora.

Entre os destaques, Jarbas apontou que apenas 18% dos brasileiros possuem seguro de vida, deixando cerca de 32 milhões de trabalhadores sem proteção. Para ele, ampliar o acesso exige produtos mais simples, acessíveis e com coberturas que ofereçam benefícios durante a vida.

Carlindo Boaventura defendeu o modelo híbrido, combinando captação digital com atendimento humano. E Lupercio Biscaro destacou a inteligência artificial como aliada na análise, personalização e identificação e agilização, sem substituir o papel do corretor. Afirmou, que falta alguns empresários enxergar a importância do seguro coletivo. Colabora nesse sentido a venda do seguro pelo menor preço, realizada por corretores que não conhecem o produto e nem o perfil do cliente. "A IA traz capacidade de análise, velocidade e identificação de oportunidades, como também a agilidade. Mas, sem que o corretor perca a sua relevância". O corretor sempre será necessário nas tarefas de análise, diagnóstico e aconselhamento.

No encerramento, Salum evidenciou o protagonismo do seguro de vida em grupo. "Está crescendo e, hoje, dispõe de inúmeras coberturas que podem ser usadas em vida. É um mar de oportunidades para os corretores, que também podem usar a IA como ferramenta para facilitar as tarefas operacionais, agilizar e simplificar processos." (MA)

CVG-SP held another edition of its Café CVG-SP event at Porto's Headquarters, addressing the theme 'Group Life Insurance – a market of opportunities and refitment.' The meeting brought together experts to discuss the Group Insurance evolution, the expansion of coverage options and artificial intelligence (AI) use.

Arbitraded by Marcos Salum, CVG-SP's Market Relations, Director, the panel featured Carlindo Boaventura, Boaventura Seguros' CEO; Jarbas Medeiros, Executive Director of Property & Casualty, Transportation and Life Insurance at Porto Seguro; Joana Barros, Second Vice President of CVG-SP and Lupercio Biscaro, Corporate Business Manager at Tokio Marine Seguradora.

Among the highlights, Jarbas pointed out that only 18% of Brazilians have Life insurance, leave out approximately 32 million workers without protection. In his view, expanding access requires simpler, more affordable products with coverage options that offer benefits during the insured's lifetime.

Carlindo Boaventura advocated a hybrid model combining digital lead generation with human interaction. Lupercio Biscaro highlighted artificial intelligence as an ally in analysis, personalization, opportunity identification and process acceleration, without replacing the broker's role.

Lupercio Biscaro stated that some business owners still fail to recognize the importance of group insurance. This is partly due to insurance being sold at the lowest possible price by brokers who are unfamiliar with the product and the customer's profile. "AI provides analytical capabilities, speed and opportunity identification, as well as greater efficiency, without diminishing the broker's relevance." He emphasized that brokers will always be essential in analysis, assessment and advisory activities.

At the closing, Salum highlighted the growing importance of Group Iife insurance. "It is expanding and today offers numerous coverage options that can be used during the insured's lifetime. It is a sea of opportunities for brokers, who can also use AI as a tool to facilitate operational tasks, accelerate processes and make them easier."



Tokio Marine destaca tecnologia e IA para impulsionar negócios dos corretores de seguros

Tokio Marine highlight technology and AI to boost insurance brokers' businesses

Por/by Márcia Kovacs

A União dos Corretores de Seguros (UCS) promoveu em outubro, na Pizzaria Charles Pizza Grill, em São Paulo, a 7ª edição do Trocando Ideias de 2026. Com o tema 'Brokertech: O Futuro das Vendas de Seguros Começa Agora', o encontro reuniu executivos da Tokio Marine Seguradora para apresentar soluções tecnológicas e novas possibilidades de negócios aos corretores, além de identificar oportunidades e aumentar a produtividade no mercado.

Participaram Alexsandro Priuli, diretor Comercial de Varejo SP Capital, Região Metropolitana e Litoral Sul e Cristovão Machado de Oliveira, gerente de Portais, Mobile, Canais Digitais e UX, da seguradora.



Alexsandro Priuli (Esq/Left) e Augusto Esteves

Um dos principais destaques do encontro foi o lançamento de uma nova funcionalidade de inteligência artificial (IA) integrada à ferramenta Gestão Eficiente do Brokertech, capaz de analisar a carteira de clientes de seguro automóvel da Tokio Marine e identificar aqueles com maior potencial para contratar o seguro residencial, permitindo ao corretor direcionar suas ações comerciais.

Segundo Priuli, a proposta é estimular a diversificação das ofertas, avançando do seguro automóvel para produtos residenciais e de vida, entre outras soluções.

Os executivos também anteciparam novidades previstas com a plataforma automatizada de venda cruzada, inicialmente voltada aos seguros residencial, funeral e vida, que permitirá o envio de ofertas personalizadas, com valores previamente calculados e possibilidade de contratação digital.

E também o lançamento da assistente virtual Marina, que deverá incorporar recursos de inteligência artificial (IA) para consultar condições gerais dos seguros e esclarecer dúvidas dos corretores sobre produtos e coberturas.

O presidente da UCS, Augusto Esteves, agradeceu a parceria da seguradora e ressaltou a importância da atualização profissional e do acesso a ferramentas que contribuam para o crescimento da categoria. E aproveitou para parabenizar todos os corretores de seguros, pelo Dia do Corretor celebrado em 12 de outubro.

The Union of Insurance Brokers (UCS) held the 7th edition of its 2026 'Trocando Ideias' event in October at Charles Pizza Grill Pizzaria, in São Paulo. Under the theme 'Brokertech: The Future of Insurance Sales Starts Now,' the meeting brought together executives from Tokio Marine Seguradora to present technological solutions and new business opportunities to brokers, as well as to identify opportunities and increase productivity in the market.

Participants included Alexsandro Priuli, Commercial Director for Retail in São Paulo City Capital, Metropolitan Region and the South Coast and Cristovão Machado de Oliveira, Website's Manager, Mobile, Digital Channels and UX at the insurance company.

One of the main highlights of the meeting was the launch of a new artificial intelligence (IA) feature integrated into the Brokertech Efficient Management tool, capable of analyzing Tokio Marine's Auto insurance customer portfolio and identifying those with the greatest potential to purchase Home insurance, allowing brokers to direct their commercial activities accordingly.

According to Priuli, the proposal is to encourage the diversification of offers, moving from auto insurance to residential and life insurance products, among other solutions.

The executives also previewed new features planned for the automated cross-selling platform, initially focused on home, funeral and life insurance, which will allow personalized offers to be sent, with amounts calculated in advance and the possibility of completing the purchase digitally.

They also announced the launch of the virtual assistant Marina, which is expected to incorporate artificial intelligence (AI) resources to consult the general terms and conditions of insurance policies and answer brokers' questions about products and coverage.

UCS President Augusto Esteves thanked the Insurance company for its partnership and emphasized the importance of professional development and access to tools that contribute to profession growth. He also took the opportunity to congratulate all insurance brokers on Insurance Brokers' Day, celebrated on October 12.

SODRÉ SANTORO
LEILÕES PRESENCIAIS E ONLINE

REINVENTE
SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS

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

12 PÁTIOS PARA ARMAZENAGEM E ORGANIZAÇÃO DE LEILÕES QUE SOMAM MAIS DE 2 MILHÕES DE M²:
· 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 VENDEDORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

APROXIMADAMENTE 93% 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.

Seguro de Vida para ser usado em vida



Seguro Tokio Marine Vida Individual

Muito mais do que proteção financeira para a família, o Seguro Vida Individual Tokio Marine oferece benefícios que podem ser utilizados em vida, proporcionando mais segurança, cuidado e tranquilidade para aproveitar cada momento com confiança.

CONFIRA ALGUMAS VANTAGENS:

- INDENIZAÇÃO PARA ATÉ 30 DOENÇAS GRAVES
- ORIENTAÇÃO MÉDICA ONLINE 24 HORAS PARA O SEGURADO E DOIS AGREGADOS INDICADOS
- **PROGRAMA VIDA SAUDÁVEL** COM CUIDADOS VOLTADOS À SAÚDE FÍSICA E MENTAL
- SERVIÇO[1] DE 2ª OPINIÃO MÉDICA E TESTE FARMACOGENÉTICO PARA O TRATAMENTO DE CÂNCER
- **APOIO PERDA**, PLATAFORMA EXCLUSIVA QUE OFERECE SUPORTE E ORIENTAÇÃO DAS PRINCIPAIS DEMANDAS APÓS O FALECIMENTO

O SEGURO QUE PROMOVE BEM-ESTAR E QUALIDADE DE VIDA, AFINAL A VIDA É O QUE IMPORTA!

PARA MAIS INFORMAÇÕES, CONSULTE O SEU GERENTE COMERCIAL.

TOKIO MARINE SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

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

1. Benefício exclusivo para as coberturas de diagnóstico de câncer e doenças graves. Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Vida Individual – Processo SUSEP 15414.900142/2017-31. Tokio Marine Vida Individual Sênior - Processo SUSEP 15414.607000/2020-01. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). 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. Novembro/2026.