

revista

INSURANCE CORP

ano X - edição 52 - janeiro/fevereiro 2024 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Expertise voltada ao seguro de transporte
MACHADO E CREMONEZE MANTÊM ÊNFASE NA ÁREA

Expertise focused on Transport Insurance
MACHADO E CREMONEZE MAINTAINS PROMINENCE IN THE SEGMENT

Paulo Henrique Cremoneze e Rubens Walter Machado, sócios da Machado e Cremoneze Advogados Associados

Destaque na participação feminina no mercado de seguros
Highlight on female attendance in the Insurance Market

Siga o @comvocecorretor

no Instagram e fique
por dentro do universo
dos Corretores de Seguros.



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

AMBIENTE FAVORÁVEL PARA BONS RESULTADOS

Iniciamos o ano de 2024 com boas expectativas, notadamente frente as considerações recentes apresentadas por Dyogo Oliveira, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), indicando que o setor de seguros projeta o crescimento em 2,5% do PIB para este período, tendo em vista vários fatores, entre eles a recuperação do nível de emprego e renda, bem como diante ás ações do Governo voltadas a economia como um todo, com impactos inerentes à conjuntura econômica, o que permite uma visão otimista para a expansão das atividades, estimada em 11,7 % para o ano em curso, apontando um cenário favorável, segundo a apreciação do dirigente da Confederação.

A revista Insurance Corp, evidencia nesta edição aspectos importantes e significativos da presença das mulheres no Mercado de Seguros. Observa-se que esta integração decorre da participação notável e crescente de lideranças femininas e suas dedicadas equipes. A coluna Presença Feminina, em razão da celebração do 'Dia da Mulher', destaca algumas profissionais, atestando a ocupação cada vez, de maior espaço na indústria como um todo. Sempre houve e continuará havendo espaço para oferecer amplitude e reconhecimento por suas imprescindíveis e necessárias atuações!

A matéria de capa apresenta com exclusividade, o destacado e respeitado escritório Machado e Cremonese Advogados Associados, especializado na área do direito voltado ao seguro.

A seção Diálogo entrevista a executiva Angeles de Magalhães, CEO de Benefícios da Gallagher Corretora, assim como na seção Mulheres no Comando, a empresária Rosely Ayres, presidente do Conselho Deliberativo do Grupo Albatroz, a maior e mais tradicional empresa de segurança, limpeza, tech e facilities da América do Sul.

E não menos importante, a edição exhibe os eventos Magnext, e Galo de Ouro, além das considerações de Adailton Dias sobre o seguro garantia e um panorama focado nos grandes riscos no mercado brasileiro, entre outros.

Boa leitura a todos!

A FAVORABLE ENVIRONMENT FOR GOOD RESULTS

We are starting 2024 with good expectations, especially given the recent comments made by Dyogo Oliveira, president of the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), indicating that the insurance sector is projecting GDP growth of 2.5% for this period, in view of various factors, including the recovery in employment and income levels, as well as the government's actions aimed at the economy as a whole, with inherent impacts on the economic situation, which allows for an optimistic outlook for the expansion of activities, estimated at 11.7% for the current year, pointing to a favorable scenario, according to the assessment of the head of the Confederation.

In this issue of Insurance Corp magazine, we highlight important and significant aspects of the presence of women in the insurance market. This integration stems from the remarkable and growing participation of female leaders and their dedicated teams. The Women's Presence column, on the occasion of the celebration of Women's Day, highlights some of these professionals, showing that they are increasingly occupying a greater place in the industry as a whole. There has always been, and will continue to be, room to offer breadth and recognition for their essential and necessary work!

The cover story exclusively features the prominent and respected law firm Machado e Cremonese Advogados Associados, which specializes in insurance law. The Dialogue section interviews executive Angeles de Magalhães, CEO of Benefits at Gallagher Corretora, and in the Women in Charge section, businesswoman Rosely Ayres, chairwoman of the Board of Directors of Grupo Albatroz, the largest and most traditional security, cleaning, tech and facilities company in South America.

Last but not least, the issue features the Magnext and Galo de Ouro events, as well as Adailton Dias' thoughts on guarantee insurance and a panorama focused on major risks in the Brazilian market, among others.

Happy reading, everyone!

André Penna
Publisher



Ano X - Edição 52
Janeiro/Fevereiro 2024

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
redacao@insurancecorp.com.br


Tradução


Ana Beatriz Dinucci

Diagramação

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

 insurancecorp.com.br

 Revista Insurance Corp

 /InsuranceCorp

 @revistainsurancecorp

Tiragem: 5 mil exemplares

Circulação: Nacional e Internacional

Periodicidade: Bimestral

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação:

Editora Incremento Ltda

Rua Maestro Callia, 290
Vila Mariana - São Paulo - SP
CEP: 04012-100

Telefone: (11) 3884-0905

E-mail: redacao@insurancecorp.com.br

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

6

DIÁLOGO/DIALOGUE

"Temos um diferencial único a oferecer para nossos clientes"
"We have a unique advantage to offer our customers"

8

PRESENÇA FEMININA / FEMALE PRESENCE

Homenagem a todas mulheres do mercado
Tribute for all market women

10

CELEBRAÇÃO/CELEBRATION

MAG Seguros realiza o tradicional evento 'Galo de Ouro'
MAG Seguros holds the traditional 'Galo de Ouro' ceremony

14

MULHERES NO COMANDO/WOMEN IN CHARGE

"Atuo de forma humanitária para promover o bem estar aos meus colaboradores"
"I act in a humanitarian way to promote the well-being of my employees"

16

RADAR/ RADAR

WTW reuniu em São Paulo especialistas abordando riscos
WTW gathered experts in São Paulo to address risks

18

RAIO X/X RAY

Por uma nova perspectiva para o Seguro Garantia
For a new perspective on Surety Bond

20

PANORAMA/PANORAMA

Corretores e tecnologia: sinergia ainda maior em 2024
Brokers and technology: even greater synergy in 2024

22

CAPA/COVER STORY

Machado e Cremonese focado em atender as expectativas das seguradoras
Machado e Cremonese focused to meet insurers' expectations

28

ANÁLISE/ANALYSIS

Panorama dos grandes riscos no mercado nacional
Overview of the major risks in the national market

34

CONTRIBUIÇÃO/CONTRIBUTION

Sodré Santoro Leilões recebe MDS Brasil em sua sede
Sodré Santoro Leilões welcomes MDS Brasil to its headquarters

36

PERISCÓPIO/PERISCOPE

38

PERISCÓPIO/PERISCOPE



A equipe Insurance Corp
parabeniza todas mulheres do setor
de seguros e reforça seu apoio!

INSURANCE CORP
insurancecorp.com.br

“Temos um diferencial único a oferecer para nossos clientes”

“We have a unique advantage to offer our customers”

Por/by Márcia Kovacs

Angeles de Magalhães, economista formada pela USP e diversas certificações como na Harvard Business School e Stanford University Graduate Business School. Com a aquisição em dezembro de 2022 da Interbrot pela Gallagher, assumiu o cargo de CEO de Benefícios, área na qual tem sua maior especialização e conhecimento. Tem como desafio entregar projetos tailor made, que conciliem os mais modernos recursos de gestão, com uma visão humana das necessidades do colaborador, sem perder de vista o budget da empresa cliente.

Insurance Corp - Fale um pouco sobre as suas atribuições na Gallagher. Quais são as perspectivas para 2024? Teremos alguma novidade em benefícios?

Angeles de Magalhães - Na Gallagher sou a CEO da área de Employee Benefits (Benefícios) do escritório do Brasil. É um momento desafiador para este segmento em função dos desafios dos aumentos dos custos dos tratamentos médicos e consequentemente das mensalidades dos Planos de Saúde.

E não é só o custo que tem subido. A mudança na forma de tratar a doença também tem um impacto relevante. Por isso temos investido muito em utilizar modelos de análise preditiva na nossa Gestão de Saúde.

E essa será a grande novidade que estaremos implementando ainda no 1º. Trimestre de 2024, e acredito que teremos um diferencial único a oferecer para nossos atuais e novos clientes.



FOTO: ANGELES DE MAGALHÃES

Angeles de Magalhães, economist graduated from USP and holder of several certifications such as Harvard Business School and Stanford University Graduate Business School. With the acquisition in December 2022 of Interbrot by Gallagher, he assumed the role of CEO of Benefits, an area in which she has the greatest specialization and knowledge. The challenge is to deliver tailor-made projects, combining the most modern management resources, with a human vision of the employee's needs, without losing sight of the client company's budget.

Insurance Corp - Tell us a little about your duties at Gallagher. What are the prospects for 2024? Will we have any new benefits?

Angeles de Magalhães - At

Gallagher I am the CEO of the Employee Benefits area of the Brazilian office. It is a challenging time for this segment due to the challenges of rising costs of medical treatments and consequently monthly fees for Health Insurance. And it is not just the raise in cost. The changes in the way the disease is treated has also a relevant impact. That's why we have invested a lot in using predictive analysis models in our Health Management.

And this will be the big news that we will be implementing in the 1st. trimester of 2024, and I believe we will have a unique difference to offer our current and new customers.

IC - Há tantos anos no mercado de seguros, você deve ter visto boa parte dessa ascensão das mulheres no setor. Fale um pouco sobre este processo.

AM - Eu comecei a trabalhar em seguros há mais de 30 anos. Naquela época víamos poucas mulheres na área. Era um ambiente extremamente masculino. Com o passar do tempo a presença feminina foi ganhando espaço no mercado, primeiro exercendo funções mais operacionais, mas hoje já vemos mulheres em cargos executivos em seguradoras e corretoras.

IC - Na sua carreira, enfrentou alguma dificuldade por ser mulher?

AM - Acredito que a grande dificuldade que todas as mulheres enfrentam é que precisam constantemente provar que conseguem conciliar as suas responsabilidades familiares com as do trabalho. Não importa se no papel de mãe, esposa ou filha, sempre fica aquela dúvida se daremos conta de cuidar da nossa família sem deixar isto interferir na produtividade esperada pelo mercado de trabalho.

IC - Como a questão da equidade de gênero é tratada na Gallagher?

AM - Na Gallagher não existe distinção entre os gêneros. Se você tem qualidade e capacidade profissional pode exercer qualquer cargo ou função. E melhor do que simplesmente falar é poder comprovar com evidências: as principais áreas técnicas da empresa são chefiadas por mulheres. Por exemplo, estou à frente de EB (Employee Benefits), e em P&C (Property & Casualty) quem conduz o placement é a Daniela Reia, uma profissional impar que tive a oportunidade de conhecer quando houve a compra da Interbrok pela Gallagher.

IC - Qual mensagem deixaria para as mulheres que estão ingressando no setor?

AM - Eu me apaixonei por seguros desde cedo. Tive um grande professor e exemplo, meu pai Alvaro de Magalhães, falecido há pouco tempo. E através do meu trabalho no mercado de seguros consegui conquistar muitas coisas na minha vida, além de obter uma grande realização profissional. Então sou suspeita em falar sobre este setor. A mensagem que gostaria de deixar para uma jovem mulher que está começando a trabalhar, qualquer que seja o mercado, é a seguinte: corra atrás do seu sonho e não se sinta devedora de alguma coisa por estar fazendo isso.

IC - Having been in the insurance market for so many years, you must have seen much of the rise of women in the sector. Tell us a little about this process.

AM - I started working in insurance over 30 years ago. At that time there were few women in the area. It was an extremely masculine environment. Over time, feminine presence gained space in the market, first performing more operational roles, but today we already see women in executive positions in insurance companies and brokerages.

IC - In your career, have you faced any difficulties because you are a woman?

AM - I believe that the greatest difficulty that all women face is that they constantly need to prove that they can reconcile their family responsibilities with their work responsibilities. In the role of mother, wife or daughter, there is always that doubt as to whether we will be able to take care of our family without letting this interfere with the productivity expected by the job market.

IC - How is the issue of gender equity addressed at Gallagher?

AM - At Gallagher there is no distinction between genders. If you have professional quality and capacity, you can hold any position or function. And

better than simply talking is being able to prove it with evidence: the main technical areas of the company are headed by women. For example, I'm in charge of EB (Employee Benefits), and in P&C (Property & Casualty) the person leading the placement is Daniela Reia, an extraordinary professional who I had the opportunity to meet when Interbrok was purchased by Gallagher.

IC - What message would you leave for women who are entering the sector?

AM - I fell in love with insurance from an early age. I had a great teacher and example, my father Alvaro de Magalhães, who passed away recently. And through my work in the insurance market, I managed to achieve many things in my life, in addition to obtaining great professional fulfillment. So, I'm biased when I talk about this sector.

The message I would like to give to a young woman who is starting to work, whatever the market, is the following: chase your dream and don't feel like you owe something for doing so.

“Tive um grande professor e exemplo, meu pai Alvaro de Magalhães, falecido há pouco tempo, que foi um grande profissional e uma referência para todos nós”
“I had a great teacher and example, my father Alvaro de Magalhães, who passed away recently, who was a great professional and a reference for all of us”

Homenagem a todas mulheres do mercado

Tribute for all market women



“É grande o desafio ser mulher e executiva nesse papel, em uma empresa que é de serviços, mas que tem viés na tecnologia. Nos últimos anos tivemos muitos avanços em relação à atuação das mulheres na Delphos, pois temos perseguido equilibrar o time de desenvolvimento, garantindo a diversidade”, enfatiza **Elisabete Prado**, CEO da Delphos Serviços Técnicos

“It’s a big challenge to be woman in the executive in this role, in a company that provides services, but has a strong prominence of technology”, In recent years we have made many advances in regard to the role of women at Delphos, as we have made many advances in regard to the role of women at Delphos, as we have sought to balance the development team, ensuring a level of diversity, emphasize **Elisabete Prado**, Delphos Serviços Técnicos CEO



“Hoje, podemos comemorar muitas conquistas na indústria de seguros, cada vez mais mulheres estão ocupando cargos de liderança, competindo em condições de igualdade com os homens”, relata **Simone Fávoro**, vice-presidente do Sincor-SP

“Today, we can celebrate many achievements in the insurance industry, as more and more women hold leadership positions and compete on equal terms with men”, report **Simone Fávoro**, Sincor’s-SP vice-president

“Desde a virada do ano 2000, comecei a me interessar pela presença das mulheres no mercado segurador”, afirma **Maria Helena Monteiro**, Diretora de Ensino Técnico, da Escola de Negócios e Seguros – ENS

“Since the turn of the millennium, I began to get interested in the presence of women on the insurance market”, states **Maria Helena Monteiro**, Escola de Negócios e Seguros – ENS Technical Education Director



“A sociedade, ao longo dos séculos, tem sido moldada por uma cultura patriarcal que coloca os homens como superiores e as mulheres como inferiores”, desabafa **Rosane Mota**, Founder e Diretora da RM7 Seguros

“Society, over the centuries, has been shaped by a patriarchal culture that places men as superior and women as inferior” vent **Rosane Mota**, Founder and RM7 Seguros Director



“Para mim, é inegável que as empresas ganham muito com as habilidades, experiências e perspectivas de pessoas com perfis e idades diferentes. Mas é preciso que elas estabeleçam uma cultura que não só garanta que essas diferenças sejam compreendidas e respeitadas, mas que promova um espaço onde todos possam coexistir e compartilhar ideias e aprendizados”, explica **Tatiana Cerezer**, Diretora de Marketing e Comunicação da Mapfre Seguros

“It is undeniable that companies gain a lot from the skills, experiences, and perspectives of people with different profiles and ages. But they need to establish a culture that not only ensures that these differences are understood and respected, but that promotes a space where everyone can coexist and share ideas and learning”, explains **Tatiana Cerezer**, Mapfre Seguros’ Marketing and Communication Director



“O empoderamento feminino tem como pilares as ações tomadas por mulheres que não se deixam ser inferiorizadas pelo seu gênero. São atitudes que combatem o machismo estrutural imposto pela sociedade” destaca **Simone Vizani**, sócia do Vizani e Tostes Advogados Associados

“Female empowerment is based on actions taken by women who do not allow themselves to be taken as highlights **Simone Vizani**, Vizani e Tostes Advogados Associados’ partner



“Precisamos ocupar os espaços que podem ser nossos e, principalmente, saber aonde queremos chegar e quais são as nossas ambições profissionais”, debate **Erika Medici**, CEO da AXA no Brasil

“We need to occupy the spaces that can be ours to take and, above all, to know where we want to go and what our professional ambitions”, discuss **Erika Medici**, AXA’s CEO in Brazil.



“Ao longo da história, as mulheres sempre lutaram para fazerem suas vozes serem ouvidas”, ensina **Simone Ramos**, superintendente de Portos e Logística, da Lockton.

“Throughout the history, women have always fought to make their voices heard”, instruct **Simone Ramos**, Lockton Ports and Logistics Superintendent



“Seguimos inspirando e perseverando nessa jornada de equilibrar balança com esses talentos”, celebra **Cristiana Domingues**, CEO da Starr Insurance Companies

“We continue to inspire and persevere on this journey of balancing the scales with these talents” celebrate **Cristiana Domingues**, Starr Insurance Companies’ CEO



“Quando fundei a Fala Company em 1991 na Holanda, enfrentei um enorme desafio: mulher num mundo masculino e em um país estrangeiro. O que fiz? Acreditei no meu potencial e competências e meu esforço é reconhecido por grandes empresas multinacionais”, comemora **Vera Lorenzo**, CEO da Fala Company

“When I founded Fala Company in 1991, in The Netherlands, I faced an enormous challenge: a woman in a man’s world and in a foreign country. What did I do? I believed in my potential and skills, and my efforts were recognized by large companies”, celebrate **Vera Lorenzo**, Fala Company CEO

“Crescidas em meio aos corredores da Sodrê, as irmãs entraram para o setor pelo DNA. Mas, se consolidaram no mercado por escolha de carreira, amor e olhar atento à inovação”, detalham as irmãs leiloeiras **Carolina Sodrê Santoro e Mariana Sodrê Santoro Batochio**, da Sodrê Santoro Leilões.

“Growing up around Sodrê’s office, the sisters started in the sector through their DNA. Yet, they have consolidated themselves within the market due to their career choice, their love and a keen eye for innovation” , describe the auctioneers sisters **Carolina Sodrê Santoro e Mariana Sodrê Santoro Batochio**, da Sodrê Santoro Leilões



“Na MetLife, por exemplo fazemos aplicação de processos de governança em concordância com a meta de atingir ao menos 50% de mulheres em cargos de liderança até 2030 e diversos comitês de diversidade, entre eles, o Comitê Mulheres de Atitude At MetLife,” informa **Thais Catucci**, gerente de comunicação interna, responsabilidade social e sustentabilidade da MetLife Brasil.

“At MetLife, for instance, we implement governance processes in line with the goal of reaching at least 50% of women in leadership positions by 2030 and several diversity committees, including the Women of Attitude Committee”, **Thais Catucci**, MetLife Brasil’s Internal Communication, Social Responsibility and Sustainability Manager



MAG Seguros realiza o tradicional evento 'Galo de Ouro'

MAG Seguros holds the traditional 'Galo de Ouro' ceremony

Por/by Márcia Kovacs

No início do ano, sempre vem a expectativa da campanha de vendas mais tradicional do mercado de seguros de vida e previdência 'O Galo de Ouro', que brinda o mês de janeiro, trazendo campeões de todo país para participar do grande acontecimento. E também a MAGNEXT, promovido pela MAG Seguros, que ocorreu no dia 13 de janeiro na ExpoMAG, Cidade Nova, no Rio de Janeiro.

Lembrando que no dia 10 de janeiro, a companhia celebrou seu 189º aniversário e ao longo de dois séculos,

entrega ao mercado o MAGNEXT, tradicional evento do mercado segurador. O objetivo central do acontecimento é desmistificar a cultura do seguro, conscientizando a importância de se investir na previdência, seguro de vida, relevando a importância da proteção na vida das pessoas em todo país.

Este ano, o Congresso Potencialize apresentou o mote: 'Construindo Futuros: Resiliência, Inovação e Longevidade nos Negócios e na Vida'. Onde foram debatidos temas como motivação, empreendedorismo, tendências e longevidade em vários painéis.

"Conquistar 189 anos é muito edificante pois conseguimos evoluir, inovar e nos adaptar às mudanças, onde a nossa meta primordial é a vida humana. Nossa filosofia é continuarmos entregando novos produtos, serviços e melhorando processos que humanizam o atendimento ao cliente", prometeu Helder Molina, CEO da seguradora.



Helder Molina

At the beginning of each year, there is much anticipation of the most traditional sales campaign in the life insurance and private pension market: 'O Galo de Ouro (The Golden Rooster)', which welcomes the month of January, bringing champions from all over the country to participate in this great event. Also, MAGNEXT, promoted by MAG Seguros, took place on January 13th at ExpoMAG, Cidade Nova, in Rio de Janeiro.

On January 10th, the company celebrated its 189th anniversary, operating over the

course of two centuries, and it has delivered MAGNEXT to the market, a traditional insurance market event. The main purpose of the event is to demystify the insurance culture, raising awareness of the importance of investing in private pensions and life insurance, highlighting the place taken by protection in people's lives across the country.

This year, the Enhance Convention had as its motto: 'Building Futures: Resilience, Innovation and Longevity in Business and Life'. The conference featured debates on topics such as motivation, entrepreneurship, trends and longevity, across multiple panels.

'Achieving 189 years of operations is very uplifting because we have managed to evolve, innovate and adapt to changes, as our primary goal is human life. Our philosophy is to continue delivering new products, services and improving processes that humanize customer service', stated Helder Molina, CEO of the insurance company.

MAGNEXT Potencialize

O MAGNEXT Potencialize, contou com a participação de vários palestrantes e também com a presença dos colaboradores, corretores de seguros, executivos e players que ministraram os variados painéis com temas desde longevidade, cooperativismo, inovação e motivacional. Nilton Molina, presidente do conselho de administração da MAG Seguros, justificou que longevidade é para o público jovem. “Por que falar sobre o tema longevidade não é uma conversa para velhos? Porque os impactos sociais, econômicos para os que já são velhos, já passou e não tem volta. Devemos falar sobre esta pauta para os jovens, que possam planejar o futuro e também combater os impactos sociais e econômicos. Este é o maior desafio atual, pois a sociedade não está preparada para enfrentar o desafio da longevidade e todas as consequências”, declarou Molina.

Um dos painéis que chamou a atenção foi mediado pelo CEO da MAG Seguros, Helder Molina, com Remaclo Fischer, da Unicred, Cledir Magri, da Cresol, Miguel Ferreira, do Sicoob e Adelino Sasse, da Alios. Durante a apresentação, Helder fez o questionamento para o presidente do conselho de administração do Sicoob, Miguel Ferreira sobre o desafio da parceria efetivada em 2016, voltada exclusivamente para o seguro de vida dentro do Sicoob. E questionou o que mudou para o cooperado após esta iniciativa. Ferreira, confirmou que a parceria rendeu frutos. “Nosso propósito é conectar pessoas, e ninguém faz nada sozinho.

Ter a MAG como parceira, fortaleceu nosso objetivo e foco, tornando mais fácil alcançar”, filosofou Ferreira.

Entre os panelistas estiveram presentes, Zico, ex-jogador da seleção brasileira de futebol; Caito Maia, criador da marca Chilli Beans; Leo Farah, especialista em Gestão de Desastres pela UNESCO; e Oliver Stuenkel, analista político graduado em Harvard, Executivos da Unicred, Alios, Sicoob, Cresol, e colunista do jornal Estado de S. Paulo, entre outros de forte influência no mercado de negócios.



MAGNEXT Enhance

MAGNEXT Enhance featured several speakers, as well as employees, insurance brokers, executives and players, who presented various panels on topics ranging from longevity, cooperativism and innovation to motivation. Nilton Molina, MAG's Seguros president of the Board

Directors of MAG's Seguros, explained that longevity is a topic for young people. “Why is talking about longevity not a conversation for old people? Because the social and economic impacts for those who are already old have already occurred and there is no going back. We must talk to young people about this issue, so that they can plan the future and also fight their social and economic impacts. This is the biggest challenge of today, as society is not prepared to face the problem of longevity and all its consequences”, noted Molina.

One of the panels that drew much attention was mediated by the CEO of MAG Seguros, Helder Molina, with Remaclo Fischer, from Unicred, Cledir Magri, from Cresol, Miguel Ferreira, from Sicoob and Adelino Sasse, from Alios. During the talk, Helder asked the president of the board of directors of Sicoob, Miguel Ferreira, about the challenges of the partnership established in 2016, focused exclusively on life insurance within Sicoob. And he questioned him about what had changed for the cooperative members after this initiative. Ferreira confirmed that the partnership brought results. “Our purpose is to connect people, and no one does anything alone. Having MAG as a partner strengthened our purpose and focus, making it easier to achieve things”, pondered Ferreira.

Among the panelists were Zico, former player for the Brazilian soccer team; Caito Maia, creator of the Chilli Beans brand; Leo Farah, specialist in Disaster Management at UNESCO; and Oliver Stuenkel, political analyst graduated from Harvard and columnist for the newspaper Estado de S. Paulo, as well as Executives from Unicred, Alios, Sicoob, Cresol, among other personalities having a strong influence in the business market.



Números

A MAG Seguros contabiliza mais de 6 milhões de vidas seguradas, capital segurado superior a R\$ 875 bilhões, cerca de 800 parceiros de negócios e conta com mais de 6 mil parceiros corretores. Em 2023, a companhia foi reconhecida pelo Great Place to Work, como uma das melhores empresas para se trabalhar, entre outros prêmios.

Galo de Ouro

Contando com a mestre de cerimônia e jornalista, Fernanda Gentil, e com o cenário surpreendente com a temática alusiva ao destino de todos galistas, e figurantes complementando, o destino para as Ilhas Maldivas, uma das localidades mais paradisíacas e exóticas do mundo.

Durante a tão aguardada celebração, Helder Molina, CEO da MAG Seguros e do Grupo Mongeral Aegon, destacou as atividades da MAGNEXT, o conteúdo das palestras apresentadas e confirmou o compromisso ético e fundamental da companhia em sempre entregar proteção para milhares de famílias do país. “Agradeço imensamente a dedicação de todos profissionais que foram destaques de 2023, e sei que muitos deixaram de estar com seus familiares, descansar para alcançar e realizar este sonho. Parabéns a todos galistas desta edição”, comentou emocionado o executivo.

Após a cerimônia de entrega e reconhecimento dos vencedores, Diogo Nogueira, levou a comemorar no estilo ‘carioca’ com samba no pé e trilha sonora conhecida, com todos na pista para fechar a noite com muita animação.

Molina destacou que o próximo destino, do Galo de Ouro, será a Tailândia, deixando corretores motivados e entusiasmados em poder usufruir de mais um destino sedutor e paradisíaco.

Numbers

MAG Seguros has a total of more than 6 million lives insured, an insured capital of more than R\$ 875 billion, around 800 business partners and more than 6 thousand broker partners. In 2023, the company was recognized by Great Place to Work, as one of the best companies to work, among other awards.

Galo de Ouro

Having as its master of ceremonies the journalist Fernanda Gentil, and featuring a surprising setting alluding to the destination of all Galo winners, including extras: the Maldives, one of the most paradisiacal and exotic locations in the world.

During the long-awaited celebration, Helder Molina, CEO of MAG Seguros and the Mongeral Aegon Group, highlighted MAGNEXT’s activities, the content of the talks presented and stressed the company’s ethical and fundamental commitment to always delivering protection to thousands of families in the country. “I am immensely grateful for the dedication of all the professionals who were our highlights of 2023, and I know that many had to leave their time with their families, and for resting, to achieve and make this dream come true. Congratulations to all awardees in this ceremony”, the executive heartfully commented.

After the award ceremony and recognition of the winners, Diogo Nogueira led the celebrations in the ‘Carioca’ style, with samba and a hit-laden setlist, inviting everyone to the dance floor to close the night with lots of fun.

Molina highlighted that the next destination for Galo de Ouro will be Thailand, leaving brokers motivated and excited about being able to enjoy yet another seductive and paradisiacal destination.

Participated in the ‘Galo de Ouro’ ceremony: Outstan-

Participam do 'Galo de Ouro' os Destaques de vendas, Galistas com acompanhante, parceiros com acompanhante, C-Level, Conselho e convidados da Aegon com acompanhante, Diretores Executivos e da Diretoria Comercial e de Marketing, Diretores das empresas do Grupo Mongeral Aegon e Superintendentes Comerciais e da Matriz.

ding Sales Personalities, Galo de Ouro winners plus one, partners plus one, C-Level officials, Aegon Board and guests plus one, Executive Directors and the Commercial and Marketing Directors, Directors of the Mongeral Aegon Group companies and Commercial and Head Office Superintendents.

Confira os 16 vencedores da edição 2023:

- 1 – Marcos Veríssimo Barbalho;
- 2- Felipe Artur Martins Pereira;
- 3 – Camila Galvão Finizola Veloso Freire;
- 4 - Victor Minaya;
- 5- Melissa Porto Santos;
- 6 – Rogério Alvares Sevilha;
- 7 – Felipe Crepaldi;
- 8 – Luciana Franzoi Faria de Araújo;
- 9 – Darci Dutra de Santana;
- 10 – Rodrigo Venâncio;
- 11 – Luciana Machado;
- 12: Sidnei Larrosa Júnior;
- 13- Lucas Simões;
- 14- Tatiana Monteiro de Pinho;
- 15- Monte Bravo Investimentos;
- 16 – Legado Assessoria;

Here are the 16 winners of the 2023 awards

- 1 – Marcos Veríssimo Barbalho;
- 2- Felipe Artur Martins Pereira;
- 3 – Camila Galvão Finizola Veloso Freire;
- 4 - Victor Minaya;
- 5- Melissa Porto Santos;
- 6 – Rogério Alvares Sevilha;
- 7 – Felipe Crepaldi;
- 8 – Luciana Franzoi Faria de Araújo;
- 9 – Darci Dutra de Santana;
- 10 – Rodrigo Venâncio;
- 11 – Luciana Machado;
- 12: Sidnei Larrosa Júnior;
- 13- Lucas Simões;
- 14- Tatiana Monteiro de Pinho;
- 15- Monte Bravo Investimentos;
- 16 – Legado Assessoria;

Premiação

A premiação 'Galo de Ouro' é tradição da MAG Seguros, e acontece há quase 50 anos, reconhecendo profissionais de vendas da companhia. Além de serem agraciados com o troféu, ganham uma viagem com acompanhante totalmente paga, para lugares mais exóticos e memoráveis do mundo.



Awards

The 'Galo de Ouro' award is a MAG Seguros tradition, and has been held for almost 50 years, recognizing the company's sales professionals. In addition to being awarded a trophy, winners receive a fully paid trip with a companion to some of the most exotic and memorable places in the world.

História

Historicamente a seguradora foi responsável pelo pagamento da pensão mais longa da previdência do país, e contou com clientes como Benjamim Constat, Marquês de Sapucaí, Duque de Caxias e a Marquesa de Santos.

History

Historically, the insurance company was responsible for paying the longest pension in the country's social security system, and had clients such as Benjamim Constant, the Marquess of Sapucaí, the Duque de Caxias and the Marchioness of Santos.

“Atuo de forma humanitária para promover o bem estar aos meus colaboradores”

“I act in a humanitarian way to promote the well-being of my employees”

*Rosely Ayres

Nasci no interior de São Paulo, precisamente em Salto Grande, há 377 km da capital. Sou formada em Direito e abandonei o cargo de juíza nomeada no Tribunal de Impostos e Taxas do Estado de São Paulo, para fundar em 1991, juntamente com o meu marido Joaquim Sanches (in memorian), a minha empresa Albatroz.

Após três décadas sou presidente do Conselho Deliberativo do Grupo Albatroz - a maior e mais tradicional empresa de segurança, limpeza, tech e facilities da América do Sul - o Grupo Albatroz, presente há 29 anos no mercado brasileiro. O grupo atua de forma estratégica e personalizada, desenvolvendo análises de risco e

planos de trabalho, que projetam alternativas para as mais distintas situações, sempre em busca de excelência na prestação dos serviços. O segredo do sucesso encontra-se no time de profissionais de alta performance, que continuamente caminham em direção aos grandes desafios. Esse time, atualmente, soma um efetivo 19 mil colaboradores, que estão presentes em mais de 400 cidades brasileiras.

A minha companhia tem vasta experiência na integração de serviços de alta complexidade em segurança pessoal, patrimonial, portaria e controle de acessos, recepção,



I was born in the São Paulo country side, precisely in Salto Grande, 377 km from the capital. I have a degree in Law and left my position as a judge appointed at the Tax and Fee Court of the State of São Paulo, to found in 1991, together with my husband Joaquim Sanches (in memorian), my company Albatroz.

After three decades, I am president of the Deliberative Council of the Albatroz Group - the largest and most traditional security, cleaning, tech and facilities company in South America - the Albatroz Group, present in the Brazilian market for 29 years. The group operates in a strategic and personalized manner, de-

veloping risk analyzes and work plans, which design alternatives for the most diverse situations, always seeking excellence in the provision of services. The secret to success lies in the team of high-performance professionals, who continually move towards great challenges. This team currently has 19 thousand employees, who are present in more than 400 Brazilian cities.

My company has extensive experience in integrating highly complex services in personal security, property security, concierge and access control, reception, firefighting,

combate ao incêndio, segurança eletrônica e facilities. Além de possuir certificação pelo DUNS e classificação pela INFOJOBS 2020 como a melhor empresa para se trabalhar. Me projetei no mundo empresarial, aliando coragem, desenvoltura e perspicácia para as negociações, conseguindo obter liderança e credibilidade neste segmento tão concorrido. Atualmente compartilho o comando da Albatroz, com meus filhos Ana Laura e Marco Antonio.

Sempre atuei de forma humanitária e espiritualizada, com o objetivo único de promover além de bem estar, subsistência, mas também qualidade de vida para todos meus colaboradores. Implantei cursos de capacitação, através da Dix Desenvolvimento Inteligente, com foco no autoconhecimento e potencialização das habilidades emocionais, cognitivas, destacando a autoestima, empatia e cordialidade em todos envolvidos. O resultado foi fantástico; observei um ambiente com pessoas motivadas, alegres, pontuais e menos competitivas.

Como sou mulher e também mãe, busquei criar um ambiente humano e acolhedor no momento mais importante de todas funcionárias do sexo feminino, na gravidez. O projeto visa tirar as mulheres gestantes que têm atividades pesadas de suas funções e as acolher em outra função, durante este período delicado oferecendo toda assistência e estrutura necessária, que vivam este momento com tranquilidade e calma.

Recentemente fui convidada a assumir o posto de madrinha de honra do Instituto Mulheres Solidárias, que promove e apoia ações sociais e culturais em todo país. E também promovo projetos, eventos e campanhas de impacto contra a violência às mulheres, atividades beneficentes à moradores de rua entre outros. Em minha cidade natal, (Salto Grande) procuro auxiliar o Lar dos Velhinhos que é municipal, também sou madrinha da APAE e defendo a causa animal, com doação de ração e suporte na castração de animais em situação de rua.

Sou conselheira da Academia Latino-Americana de Arte, e também do Museu de Arte Sacra de São Paulo. Promovo periodicamente Saraus, Exposições e Eventos, e nesses encontros, resgato a antiga tradição paulista, e conto com a presença de artistas plásticos, escritores, poetas, formadores de opinião, além de personalidades renomadas que me ajudam a propagar e disseminar a cultura, arte e literatura brasileira.

*Rosely Ayres é advogada, presidente do Grupo Albatroz, conselheira da Academia Latino-Americana de Arte e também do Museu de Arte Sacra de São Paulo.

electronic security and facilities, in addition to being certified by DUNS and classified by INFOJOBS 2020 as the best company to work for.

I projected myself into the business world, combining courage, resourcefulness and negotiation acumen, managing to obtain leadership and credibility in this highly competitive segment. I currently share command of Albatroz, with my children Ana Laura and Marco Antonio.

I have always acted in a humanitarian and spiritual way, with the sole objective of promoting not only well-being, subsistence, but also quality of life for all my employees. I implemented training courses, through Dix Desenvolvimento Inteligente, focusing on self-knowledge and enhancing emotional and cognitive skills, highlighting self-esteem, empathy and cordiality in everyone involved. The result was fantastic; I observed an environment with motivated, happy, punctual and less competitive people.

As I am a woman and also a mother, I sought to create a human and welcoming environment at the most important moment for all female employees, during pregnancy. The project aims to take pregnant women who have heavy activities out of their roles and welcome them into another role, during this delicate period, offering all the necessary assistance and structure, so that they can live this moment with tranquility and calm.

I was recently invited to take on the role of sponsor of honor at the Instituto Mulheres Solidárias, which promotes and supports social and cultural actions across the country. I also promote projects, events and impact campaigns against violence against women, charitable activities for homeless people, among others. In my hometown, (Salto Grande) I try to help the Lar dos Velhinhos which which belongs to the Municipal City power, I am also the godmother of APAE and I defend the animal cause, donating food and supporting the neutering of homeless animals.

I am an advisor to the Latin American Academy of Art, and also to the São Paulo Museum of Sacred Art. I periodically promote Soirees, Exhibitions and Events, and in these meetings, I revive the ancient tradition of São Paulo, and I count on the presence of visual artists, writers, poets, opinion makers, as well as renowned personalities who help me propagate and disseminate culture, art and Brazilian literature.

*Rosely Ayres is a lawyer, president of Grupo Albatroz, advisor to the Latin American Academy of Art and also to the São Paulo Museum of Sacred Art.

WTW reuniu em São Paulo especialistas abordando riscos

WTW gathered experts in São Paulo to address risks

Por/by Márcia Kovacs

O Rosewood Hotel, foi o local escolhido pela WTW para apresentar ao seu público, sobre riscos de seguro garantia, cadeia de suprimentos, logística e energia diante de um cenário mundial desafiador e a importância das corretoras na busca de melhores soluções. Eduardo Takahashi, Brazil Country Head da WTW, anfitrião do evento, enfatizou a importância da comunicação do setor ser menos técnica e mais didática. “Temos



uma série de soluções, mas é fundamental interpretar o risco do cliente”, destacou Takahashi.

No encontro foram apresentados vários painéis com temas desafiadores como, logística, seguro transporte, carteiras, produtos, transição energética e ESG.

Hermes Brancalhão, Head Property & Energy Underwriting da Swiss Re Corporate Solutions, que participou de um dos painéis destacou a importância do debate sobre energia renovável. “A companhia tem investido bastante no desenvolvimento de soluções de seguros para energias renováveis, seja ela eólica, seja solar, e isso vem contribuindo com os nossos clientes, sejam do Brasil, ou do mundo”, enfatizou.

The Rosewood Hotel was the location chosen by WTW to give a presentation to its audience about insurance guarantee, supply chain, logistics and energy risks in the face of a challenging global scenario, and the importance of brokers in helping search for better solutions. Eduardo Takahashi, Brazil Country Head at WTW, host of the event, emphasized that it is important that communication within the sector be less technical and more didactic.

“We have a series of solutions, but it is essential to interpret each client’s risk”, stressed Takahashi.

The meeting included several panels about challenging topics such as logistics, transport insurance, portfolios, products, energy transition and ESG.

Hermes Brancalhão, Head Property & Energy Underwriting at Swiss Re Corporate Solutions, who participated in one of the panels, highlighted the importance of the debate on renewable energy. ‘Our company has invested heavily in developing insurance solutions for renewable energy, whether wind or solar, and this has contributed to our customers, whether in Brazil or around the world’, he emphasized.

WTW nos últimos quatro anos

Em 2020 a Willis Towers Watson adquire a Unity Group, uma corretora de seguros regional na América Central com operações em seis países.

Já em 2021, a Willis Towers Watson anuncia o compromisso de fornecer zero emissões líquidas de gases de efeito estufa até no máximo 2050.

No ano de 2022, a Willis Towers Watson passa a se chamar WTW e muda o ticker symbol de ações para WTW na Nasdaq Exchange. Carl Hess se torna o novo CEO, sucedendo John Haley após 23 anos ocupando essa posição na empresa.

WTW in the last four years

In 2020, Willis Towers Watson acquired the Unity Group, a regional insurance broker in Central America with operations in six countries.

In 2021, Willis Towers Watson announced its commitment to achieving net zero greenhouse gas emissions by no later than 2050.

In the year 2022, Willis Towers Watson became WTW and changed its ticker symbol to WTW on the Nasdaq Stock Market. Carl Hess stepped up as the new CEO, succeeding John Haley after 23 years in that position at the company.

Compromisso com a
Inovação



Rumo a um futuro mais seguro e tecnológico.

Ao longo de **2023**, a **Trucks Control** trilhou um caminho de inovação. Nossa busca por soluções resultou em um ano repleto de realizações.

Seguimos comprometidos, assegurando que cada passo dado seja para um futuro mais seguro. Nossa equipe de especialistas trabalha para criar produtos e serviços que atendem não só as necessidades atuais, mas também moldam o amanhã.

Nossa visão é de um futuro mais seguro e promissor para todos. Acreditamos que a inovação é a chave para enfrentar desafios e transformá-los em oportunidades. É a força que nos permite continuar servindo nossos clientes com excelência.

Agradecemos a todos os nossos clientes que confiaram em nós ao longo deste ano!

 + de
144 MIL

Equipamentos conectados, intensificando a segurança nas estradas.

 + de
100 oficinas

Fixas, móveis e dedicadas, a maior cobertura de atendimento do país.

 **Infinitas POSSIBILIDADES**

Moldada para solucionar suas necessidades.

f t y in @instagram d
@trucksccontrol

☎ (43) 9 9914-0020 (43) 3377-5200
vendas@truckscmercial.com.br
www.TrucksComercio.com.br

Viasat  + **inmarsat** 

ORBCOMM 

Por uma nova perspectiva para o Seguro Garantia

For a new perspective on Surety Bond

Por/by Márcia Kovacs

Adailton Dias é diretor Executivo de Produtos e Resseguro da Somp Seguros. O executivo, que conta com mais de 35 anos de experiência nas áreas técnicas em seguradoras multinacionais, concedeu entrevista exclusiva para a Insurance Corp, na qual avalia a contribuição social do Seguro Garantia para os investimentos em obras públicas.

Insurance Corp - Qual a importância do Seguro Garantia para a administração de obras públicas e o gerenciamento de riscos?

Adailton Dias – A partir da "nova Lei de Licitações" (Lei 14.133/21), que entrou em vigor no começo do ano e já representa um marco no cenário jurídico brasileiro, o Seguro Garantia ganha um papel de protagonismo no gerenciamento de riscos de obras públicas. A nova Lei estabelece um critério objetivo baseado no valor do contrato: "cujo valor estimado supera R\$ 200 milhões. Para esses empreendimentos, a Administração pode exigir o seguro garantia em um percentual de até 30% do valor inicial do contrato. Isso contribui para reduzir o risco relacionado ao não cumprimento das obrigações contratuais pelo tomador, o que beneficia o segurado, propiciando a segurança necessária de que a entrega das obras contratadas não será comprometida. Essa garantia pode se



Adailton Dias is Executive Director of Products and Reinsurance at Somp Seguros. The executive, who has more than 35 years of experience in technical areas in multinational insurance companies, gave an exclusive interview to Insurance Corp, in which he evaluates the Surety social contribution to investments in public works.

Insurance Corp - How important is Surety Bond for the administration of public works and risk management?

Adailton Dias – Based on the "new Bidding Law" (Law 14,133/21), which came into force at the beginning of the year and already

represents a milestone in the Brazilian legal scenario, Surety gains a leading role in managing risk of public works. The new Law establishes an objective criterion based on the value of the contract: "the estimated value of which exceeds R\$ 200 million. For these projects, the Administration may require insurance guarantee in a percentage of up to 30% of the initial value of the contract. This contributes to reduce the risk related to non-compliance with contractual obligations by the policyholder, which benefits the insured, providing the necessary security that the delivery of the contracted

concretizar por meio do pagamento de indenização pelo segurador ou pela assunção direta da execução das obrigações por parte do próprio segurador. Em caso de inadimplência, há a possibilidade de intervenção direta na execução das obrigações contratuais. Como a nova Lei de Licitações prevê a possibilidade de a seguradora assumir a conclusão da obra no lugar do tomador inadimplente, as seguradoras precisarão trabalhar sob essa nova perspectiva e adotar políticas contratuais inovadoras diante da ampliação da exposição a riscos. O papel das seguradoras também passará por transformações significativas no setor e vão se destacar àquelas com serviços consolidados e mais expertise em gerenciamento de riscos.

IC - Acredita que as mudanças na Lei de Licitações podem atrair mais investimentos em infraestrutura e impulsionar o seguro garantia?

AD - Sim! Com as mudanças promovidas, na prática, o investimento de toda sociedade fica mais protegido, já que os recursos para a conclusão da obra pública estão garantidos pela seguradora por meio do seguro garantia. Isso tem feito todo o mercado segurador promover adaptações para fazer frente à crescente demanda prevista para os próximos anos. O Governo Federal lançou diversos programas de investimentos voltados às obras públicas e à reindustrialização. O seguro garantia vai ser um mecanismo crucial que vai trazer mais segurança e celeridade para que os investimentos públicos e privados estejam resguardados e os empreendimentos sejam devidamente concluídos dentro do prazo previsto na fase de projeto.

IC - Como está a procura pelo produto na empresa? Apresente comentando dados

AD - A obrigação de estabelecimento de Seguro Garantia com percentual de 30% do valor do contrato para obras de grande vulto começou apenas em 2024. Portanto a medida passará a ter mais reflexos nos próximos meses. De qualquer forma, o mercado de Seguro Garantia está aquecido. Ainda em dezembro de 2023, fechamos contratos de valores bem vultuosos, inclusive a maior apólice de garantia de toda a história da Sompó, que impulsionou o fechamento de 2023, apresentando crescimento de 76,2% em comparação com 2022. Já em 2024, nossas equipes Técnica e Comercial estão trabalhando a todo vapor para que superemos as expectativas e metas estabelecidas. A Sompó Seguros tem uma equipe estruturada e está alinhada em seu apetite de risco para prestar um ágil retorno a todas as demandas dos parceiros corretores de seguros e segurados.

works will not be compromised. This guarantee can be materialized through the payment of compensation by the insurer or by assumption direct execution of obligations by the insurer itself. In case of default, there is the possibility of direct intervention in the execution of contractual obligations. As the new Bidding Law provides for the possibility of the insurer taking over the completion of the work in place of the defaulting policy holder, insurers will need to work from this new perspective and adopt innovative contractual policies in the face of increased exposure to risks. The role of insurance companies will also undergo significant transformations in the sector and those with consolidated services and more expertise in risk management will stand out.

IC - Do you believe that changes to the Bidding Law can attract more investment in infrastructure and boost Surety Bond?

AD - Yes! With the changes promoted, in practice, the investment of the entire society is more protected, as the resources for completing the public work are guaranteed by the insurance company through guarantee insurance. This has caused the entire insurance market to promote adaptations to meet the growing demand expected for the coming years. The Federal Government launched several investment programs aimed at public works and reindustrialization. Guarantee insurance will be a crucial mechanism that will bring more security and speed so that public and private investments are protected and projects are properly completed within the deadline set in the project phase.

IC - How is the demand for the product in the company? Present commenting data

AD - The obligation to establish the Surety Bond with a percentage of 30% of the contract value for major works only began in 2024. Therefore, the measure will have more impact in the coming months. In any case, the Surety Bond market is booming. Still in December 2023, we signed contracts with very large amounts, including the largest guarantee policy in the entire history of Sompó, which boosted the closing of 2023, showing growth of 76.2% compared to 2022. In 2024, our Technical and Commercial teams are working full steam ahead to exceed established expectations and goals. Sompó Seguros has a structured team and is aligned in its risk appetite to provide an agile return to all the demands of insurance broker partners and policyholders.

Corretores e tecnologia: sinergia ainda maior em 2024

Brokers and technology: even greater synergy in 2024

*Leonardo de Freitas

O futuro pertence aos que se adaptam. A máxima do biólogo britânico Charles Darwin faz muito sentido para o momento em que vivemos. Quando falamos sobre tecnologias cada vez mais disruptivas sendo aplicadas no setor de seguros, também falamos de uma adaptabilidade por parte dos profissionais que atuam no meio. É necessário um mergulho profundo nesse universo usar as novas tecnologias a nosso favor, potencializando também o desempenho do setor. E o Corretor Seguros, o protagonista do ramo, precisa, mais do que tudo, entender como atuar em sinergia com esse mundo digital. Em uma ida ao supermercado, por exemplo, podemos escolher o autoatendimento, realizado por uma máquina. Ou quando recebemos uma ligação de telemarketing, geralmente é um atendente virtual quem nos atende. Até motoristas tem seu trabalho poupado com os supermodernos carros autônomos da atualidade. Esses são alguns exemplos de como a nossa realidade vem mudando e porque não dá mais para ficar de fora dessa onda digital.



Leonardo de Freitas é Diretor Comercial da Bradesco Seguros
Leonardo de Freitas is Commercial Director at Bradesco Seguros

The future belongs to those who adapt. British biologist Charles Darwin's maxim makes a lot of sense for the times we live in. When we talk about increasingly disruptive technologies being applied in the insurance sector, we are also talking about adaptability on the part of the professionals who work in this field. A deep dive into this universe is necessary to use the new technologies to our advantage, also boosting the sector's performance. And the Insurance Broker, the main player in the industry, needs, more than anything, to understand how to act in synergy with this digital world.

When we go to the supermarket, for example, we can choose self-service, carried out by a machine. Or when we receive a telemarketing call, it's usually a virtual attendant who answers. Even drivers have their work cut out for them with today's super-modern autonomous cars. These are just a few examples of how our reality is changing and why we can no longer afford to be left out of this digital wave.

O ano de 2024 promete ainda mais inovações e oportunidades disruptivas. E a tecnologia seguirá como uma tendência fortíssima no setor de seguros. A Inteligência Artificial (I.A) e o machine learning, por exemplo, estão sendo cada vez mais utilizados para análise de dados em tempo real, detecção de inconsistências, avaliação de riscos e personalização de produtos com base no comportamento do consu-

midor de seguros. Fora a tecnologia blockchain que tem automatizado processos de sinistros e simplificado a gestão de apólices.

Mas como fica o corretor de seguros com tudo isso? Como ele pode surfar essa onda com sucesso? aliado a todos esses avanços, a figura desse profissional pode ser o grande diferencial. Hoje, o Brasil tem cerca de 75 mil corretores cadastrados na Superintendência de Seguros Privados (Susep) e o número vem subindo ao longo dos anos, o que quer dizer que cada vez mais a sua presença se faz mais neces-

sária. A automação traz muitos benefícios, mas a humanização é a cereja do bolo. Ainda que a I.A agilize processos e seja eficaz, o tratamento personalizado e dedicado é uma vantagem que somente o ser humano consegue proporcionar aos consumidores. Assim, os profissionais do setor devem olhar para as novas tecnologias como aliadas em seu dia a dia. Abraçar as oportunidades para potencializar a oferta de seguros. O que pode ser feito por meio da combinação de habilidades humanas

e conhecimento com essa maturidade digital, que torna uma experiência realmente completa e eficaz para o cliente. Contudo, pode se dizer que a nossa verdadeira tendência de 2024 são os corretores atuando em sinergia com a tecnologia.

A automação traz muitos benefícios, mas a humanização é a cereja do bolo

Automation brings many benefits, but humanization is the icing on the cake

ce consumer behavior. Not to mention blockchain technology, which has automated claims processes and simplified policy management.

But what about the insurance broker? Allied to all these advances, the presence of this professional can make all the difference. Today, Brazil has around 75,000 brokers registered with the Superintendence of Private Insurance (Susep) and the number has been rising over the years, which means that their presence is increasingly necessary. Automation brings many

benefits, but humanization is the icing on the cake. Although A.I. streamlines processes and is effective, personalized and dedicated treatment is an advantage that only human beings can offer consumers.

Professionals in the sector must therefore look to new technologies as allies in their day-to-day work. Embrace the opportunities to enhance the insurance offer. This can be done by combining human

skills and knowledge with this digital maturity, which makes for a truly complete and effective customer experience. However, it can be said that our real trend for 2024 is the work of brokers operating in synergy with technology.

A tecnologia seguirá como uma tendência fortíssima no setor de seguros

Technology will continue to be a very strong trend in the insurance sector



**Paulo Henrique Cremonese e
Rubens Walter Machado Filho**

Machado e Cremoneze focado em atender as expectativas das seguradoras

Machado e Cremoneze focused to meet insurers' expectations

Por/by Márcia Kovacs

A fundação da primeira sede do escritório, foi por volta de 1970, quando o saudoso Rubens Walter Machado iniciou o exercício da advocacia. Em pouco tempo passou de advogado civilista a advogado maritimista e securitário.

A atual sociedade, encabeçada por Rubens Walter Machado Filho e Paulo Henrique Cremoneze, herdou de seu fundador o trato do ressarcimento em regresso da carteira de transportes e ampliou a atuação para outros ramos e ainda, no campo contencioso.

O escritório atualmente está sediado em Santos, onde se localiza o maior porto da América Latina e justifica a ligação com o Direito Marítimo, além de possuir unidades em São Paulo e Orlando (EUA), mas sua atuação atende em todo território nacional e em diferentes partes do mundo, diretamente ou por meio de correspondentes.

Foco no setor segurador

Os advogados têm como estratégia atender e defender seguradoras nas áreas de ressarcimento e também no contencioso nas áreas de transportes e responsabilidade civil em geral, contratos e danos, sendo que estas atividades iniciaram em 2001. A atuação em prol das seguradoras

The firm's first office was founded around 1970, when the late Rubens Walter Machado began practicing law. He soon went from being a civil lawyer to a maritime and insurance lawyer.

The current firm, headed by Rubens Walter Machado Filho and Paulo Henrique Cremoneze, inherited from its founder the handling of compensation in return for the transportation portfolio and has expanded its practice to other branches and also in the litigation field.

The firm is currently headquartered in Santos, where Latin America's largest port is located, which justifies its connection with maritime law. It also has offices in São Paulo and Orlando (USA), but its work covers the entire national territory and different parts of the world, either directly or through correspondents.

Focus on the insurance sector

The lawyers' strategy is to assist and protect insurers in the areas of compensation and also in litigation in the areas of transport and general civil liability, contracts and damages, and these activities began in 2001. Acting on behalf of insurers allows for broad and constant dialog



permite amplo e constante diálogo com todos os atores dos negócios de seguros, especialmente corretores de seguros e reguladores de sinistros, além dos próprios segurados, e empresas de grande porte.

Este mecanismo acontece em duas frentes: administrativa e judicial, e o objetivo maior é resolver as situações e processos da forma mais rápida, ética e eficiente possível. Embora os profissionais da Machado e Cremonese se destacam pela excepcional atuação nos tribunais estaduais, federais e superiores, o foco e atenção de todos atualmente - se concentra no segmento consultivo e nos meios alternativos de solução de conflitos - como a mediação. Casos de sinistros de incêndio, grandes riscos, erros de engenharia e de responsabilidade civil em geral (contratos de danos) também são tratados pela equipe do escritório, empenhada na conserva-

with all the players in the insurance business, especially insurance brokers and claims adjusters, as well as the insureds themselves, and large companies.

This mechanism takes place on two fronts: administrative and judicial, and the main aim is to resolve situations and processes as quickly, ethically and efficiently as possible. Although Machado e Cremonese's professionals stand out

for their exceptional work in state, federal and higher courts, their focus and attention is currently concentrated on the advisory segment and alternative means of resolving conflicts - such as mediation. Cases involving fire claims, major risks, engineering errors and civil liability in general (damage contracts) are also handled by the firm's team, which is committed to preserving the legitimate rights and interests of the insurance market.

Um time de profissionais altamente qualificado que possui interação direta com colaboradores das seguradoras e os magistrados

A team of highly qualified professionals who have direct interaction with insurance company employees and magistrates

ção dos legítimos direitos e interesses do mercado segurador.

Há alguns anos, o escritório adotou a seguinte frase; “Sem vocês, não seríamos nós” justificando a dedicação diária que o time se empenha para alcançar a excelência, junto ao mercado de seguros.

Um dos maiores casos de sinistros de transportes no Brasil e do mundo, foi deliberado com a forte expertise dos profissionais do renomado escritório, com destaque as avarias grossas e roubos de cargas. Certamente, o objetivo central é sempre preservar os valores éticos e olhar para o futuro, buscando atender as necessidades do tempo, e a atual revolução industrial (digital). Com forte diretrizes e elementos o foco é aplicar o conceito do Direito e edificação da Justiça. É o princípio básico dos profissionais envolvidos da Machado e Cremoneze.

E buscando uma amplitude neste sentido, em 2023 aconteceu um novo redesenho institucional impulsionado para o crescimento profissional de todos, e novas oportunidades foram destacadas e novos protagonistas.

Para 2024 apresentam um spoiler: anunciar um time de profissionais altamente qualificado que possui interação direta com colaboradores das seguradoras e os magistrados. E tem muita inovação no projeto entre eles, o desejo de ampliar a atuação na área de contencioso, o fomento contínuo da mediação e a solidificação, em outros ramos, além dos transportes.

Para isso, os sócios Rubens Machado e Paulo Henrique Cremoneze, é fundamental a participação nas instituições orientadas ao mercado segurador e ao Direito do Seguro, a promoção do diálogo com as au-



Eduarda Cremoneze

A few years ago, the firm adopted the following phrase: "Without you, we wouldn't be us", justifying the team's daily dedication to achieving excellence in the insurance market.

One of the largest cases of transport claims in Brazil and the world was resolved with the strong expertise of the professionals at the renowned firm, with emphasis on gross damage and cargo theft. Of course, the central objective is always to preserve ethical values and look to the future, seeking to meet the needs of the times and the current industrial (digital) revolution. With strong guidelines and elements, the focus is on applying the concept of law and building justice. This is the basic principle of the

professionals involved at Machado e Cremoneze.

In 2023, a new institutional redesign took place, driven by the professional growth of all, and new opportunities and new protagonists were highlighted.

For 2024 they present a spoiler: announcing a team of highly qualified professionals who have direct interaction with insurance company employees and magistrates. And there's a lot of innovation in the project, including the desire to expand its work in the litigation area, the continued promotion of mediation and the solidification of other lines of business, in addition to transportation.

To this end, partners Rubens Machado and Paulo Henrique Cremoneze believe it is essential to participate in institutions focused on the insurance market and insurance law, to promote dialogue with the judicial authorities and to strengthen academia with studies throughout Brazil,

toridades judiciais e o fortalecimento da academia com estudos em todo o Brasil, em Salamanca (Espanha), em Coimbra (Portugal) e em cursos e eventos nos Estados Unidos da América, no Reino Unido e na Itália.

Há na equipe do escritório da Machado e Cremonese, colaboradores voltados aos estudos e a valorização da contínua formação, o que inclui muitas integrações internacionais, tituláveis ou não.



in Salamanca (Spain), Coimbra (Portugal) and in courses and events in the United States of America, the United Kingdom and Italy.

Machado e Cremonese's team includes employees who are dedicated to studying and valuing continuous training, which includes many international integrations, whether they have degrees or not.

Equipe de Colaboradores

A atual equipe é formada por advogados; seniores, plenos e júniores. Além de auxiliares que têm como eixo central, atender os associados. Abaixo nossos colaboradores:

Angela Brunelli
Beatriz Cremonese
Bruno Mangerona
Eduarda Cremonese
Giselle Feliciano
Humberto Taba
Jackelinne Medeiros
Julia Velloso
Leonardo Feijó
Leonardo Quintanilha
Lucas Feijó
Luiz Rosemberg
Marcio Aguiar
Maurício Santos
Renata Santos
Rita Santos

Team of employees

The current staff is made up of senior, full and junior lawyers. As well as assistants whose main focus is to serve our members. Here follows our list of employees:

Angela Brunelli
Beatriz Cremonese
Bruno Mangerona
Eduarda Cremonese
Giselle Feliciano
Humberto Taba
Jackelinne Medeiros
Julia Velloso
Leonardo Feijó
Leonardo Quintanilha
Lucas Feijó
Luiz Rosemberg
Marcio Aguiar
Maurício Santos
Renata Santos
Rita Santos

Fundador da Machado Advocacia

Rubens Walter Machado graduou-se pela Faculdade de Direito da Universidade Católica de Santos e em 1970 e iniciou o exercício profissional como advogado, com escritório no centro da cidade onde nasceu, estudou e viveu, na cidade de Santos, SP. Poucos anos depois, inseriu-se no segmento de seguros a defender seguradoras de cargas em pleitos de ressarcimento contra transportadores marítimos. Teve destaque em sua trajetória e foi referência em todo o Brasil no Direito Marítimo. Atuou em alguns casos mais importantes envolvendo sinistros de navios de cargas. Sua carreira foi absolutamente respeitável e digna de elogios por seus colegas, incluindo os adversários e magistrados. Participou como palestrante em cursos e eventos da antiga Funenseg – Fundação Escola Nacional de Seguros, hoje ENS – Escola de Negócios de Seguros e de outras importantes instituições.



Machado Advocacia Founder

Rubens Walter Machado graduated from the Faculty of Law of the Catholic University of Santos in 1970 and began practicing as a lawyer, with an office in the center of the city where he was born, studied and lived, in the city of Santos, SP. A few years later, he moved into the insurance sector, defending cargo insurers in claims against shipping companies. He stood out in his career and was a reference in Maritime Law throughout Brazil. He acted in some of the most important cases involving cargo ship claims. His career was absolutely respectable and worthy of praise from his colleagues, including adversaries and judges. He has lectured at courses and events run by the former Funenseg - Fundação Escola Nacional de Seguros (National Insurance School Foundation), now ENS - Escola de Negócios de Seguros (Insurance Business School) and other important institutions.

Sua carreira foi absolutamente respeitável e digna de elogios por seus colegas, incluindo os adversários e magistrados

His career was absolutely respectable and worthy of praise from his colleagues, including adversaries and judges

Panorama dos grandes riscos no mercado nacional

Overview of the major risks in the national market

*Carlos Pacheco

Resseguradoras assumem papel fundamental para o desenvolvimento de novos produtos
Reinsurers play a fundamental role in the development of new products



Alguns especialistas do mercado segurador brasileiro consideram que, neste ano, o cenário dos grandes riscos continuará complexo e desafiador, o que exigirá habilidade a todos os players e atores da cadeia. Embora os últimos dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) apontem crescimento deste mercado, que abrange os riscos nomeados e operacionais, há uma preocupação de alguns setores quanto à aceitação dos produtos comercializados.

Afinal, o que se pode esperar para 2024? Os chamados riscos corporativos podem se tornar riscos complexos devido a uma conjunção de fatores. Corretores de seguros e suas entidades representativas, por exemplo, consideram a dificuldade de colocação de grandes riscos no mercado. Devido ao panorama global, agravado pela pandemia da covid-19 e, agora, a Guerra Rússia-Ucrânia, o quadro geral é de inquietação.

Some experts in the Brazilian insurance market consider that, this year, the scenario of major risks will remain complex and challenging, which will require skills from all players and actors in the chain. Although the latest data from the National Confederation of Insurance Companies (CNseg) indicate growth in this market, which covers named and operational risks, there is concern in some sectors regarding the acceptance of the products commercialized.

After all, what can we expect in 2024? So-called corporate risks can become complex risks due to a combination of factors. Insurance brokers and their representative entities, for example, consider the difficulty of placing large risks on the market. Due to the global panorama, worsened by the covid-19 pandemic and, now, the Russia-Ukraine War, the general picture is one of uneasiness.

Neste aspecto conjuntural, segundo Fernando Grossi, diretor-executivo Comercial e de Marketing da Somo Seguros, o mercado segurador global precisa encontrar meios de equilibrar a seguinte equação: se, por um lado, existe o aumento na demanda, por outro, o cenário sócio-político-econômico e climático global tem influenciado nas negociações das resseguradoras. “Mas, no Brasil, as companhias estão se movimentando para garantir a colocação junto às resseguradoras a fim de manter uma subscrição adequada dos grandes riscos”, ressalta.

Grossi informa que a Somo vem se preparando há algum tempo para enfrentar este cenário. A partir de 2022, a companhia intensificou a interação com os pares da Somo International, que vieram ao Brasil para conhecer mais sobre a estratégia da seguradora para a área de Grandes Riscos, “tendo em vista as negociações que culminariam no novo posicionamento da empresa”. A partir de setembro de 2023, a Somo passou a atuar especificamente na área de riscos corporativos e tem perspectivas de crescer exponencialmente nesse segmento.

Na visão do executivo da Somo, o Brasil, hoje, possui, uma perspectiva de ingressar numa onda de investimentos expressivos em grandes projetos de infraestrutura. “Se esses projetos se confirmarem na velocidade que se espera, teremos um reflexo positivo em vários segmentos econômicos, como agronegócio, logística, energia, infraestrutura etc. Os corretores têm um papel crucial em prestar a consultoria ao segurado, não apenas para a transferência do risco por meio da contratação do seguro. Seu conhecimento técnico também é fundamental para orientar o cliente na gestão desse risco”, acrescenta Grossi.



Grossi: grandes projetos de infraestrutura
Grossi: large infrastructure projects

Grossi informs that Somo has been preparing for some time to face this scenario. From 2022 onwards, the company intensified interaction with Somo International peers, who came to Brazil to learn more about the insurer's strategy for the Large Risks area, “in view of the negotiations that would culminate in the company's new positioning”. As of September 2023, Somo began to operate specifically in the area of corporate risks and has prospects of growing exponentially in this segment.

According to Somo's executive, Brazil today has the prospect of joining a wave of significant investments in large infrastructure projects. “If these projects are confirmed at the speed expected, we will have a positive impact on several economic segments, such as agribusiness, logistics, energy, infrastructure, etc. Brokers have a crucial role in providing advice to the insured, not just in transferring risk through taking out insurance. Their technical knowledge is also essential to guide the client in managing this risk”, adds Grossi.

Another active company in this sector is Zurich Seguros. “The increase in the severity



Bailone: empresas precisam de estratégia robusta de gerenciamento de riscos e prevenção de perdas
Bailone: companies need a robust risk management and loss prevention strategy

Outra empresa atuante neste setor é a Zurich Seguros. “O aumento de severidade e frequência de eventos climáticos, dos riscos cibernéticos e das cadeias de suprimentos, instabilidades geopolíticas, desenvolvimento de novas tecnologias, entre outros fatores, vêm exigindo do mercado segurador um reposicionamento para oferecer soluções adequadas a esse novo momento”, pondera o diretor executivo de Seguros Corporativos e de Subscrição de Ramos Elementares da companhia, José Bailone.

Em sua análise, no papel de adequação de programas de seguros em um cenário de riscos emergentes, as empresas precisam de uma estratégia robusta de gerenciamento de riscos e prevenção de perdas. E ressalta que o compartilhamento de informações e planejamento para a colocação das apólices também são fundamentais. Na Zurich – complementa o executivo – são estabelecidas relações de longo prazo com os clientes, na oferta de serviços de engenharia de riscos para prevenção de riscos patrimoniais, cadeia de suprimento, cibernéticos, entre outros, como apoio no entendimento e gerenciamento da resiliência climática.

Bailone também destaca o papel imprescindível do corretor de seguros neste processo, obviamente, com o respaldo das companhias “As empresas que possuem uma política consistente de gestão dos riscos são transparentes nas informações e fazem a renovação com antecedência, em geral, conseguem melhores coberturas, preços e franquias”, argumenta. Na visão do executivo, os corretores, como consultores de risco, também podem orientar as empresas nessa direção.

Cenário aflitivo

Há também outros fatores conjunturais que interferem no cenário – o alto valor dos prêmios, o aumento das taxas das resseguradoras em suas operações e os chamados riscos declináveis, que, em alguns casos, explicariam esse fenômeno. É comum executivos de seguradoras receberem pedidos de ajuda de corretores porque estes não encontram no mercado alternativas para colocação de transferência de riscos de seus clientes.

O presidente do Sincor São Paulo, Boris Ber, em artigo publicado no site da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) em janeiro de 2023, já havia desenhado um cenário aflitivo. Segundo ele, a entidade vinha recebendo contatos desesperados de profissionais paulistas, pedindo socorro para colocação de um risco e, assim, formalizar o seguro para o seu cliente. “Está no momento de as companhias buscarem uma solução, seja através de resseguradores internacionais, de resseguradores estabelecidos no Brasil, ou conseguindo ressuscitar um acordo de cosseguro, como já funcionou muito bem no passado”, propôs Boris no artigo.

and frequency of climate events, cyber risks and supply chains, geopolitical instability, the development of new technologies, among other factors, has required the insurance market to reposition itself to offer solutions suited to this new moment”, consider the company's Corporate Insurance and Casualty Underwriting Executive Director, José Bailone.

In his analysis, in their task of adapting insurance programs in a scenario of emerging risks, companies need a robust risk management and loss prevention strategy. And he emphasizes that sharing information and planning for placing policies are also fundamental. At Zurich – adds the executive – long-term relationships are established with clients, offering risk engineering services to prevent property, supply chain, cyber risks, among others, to support the understanding and management of climate resilience. Bailone also highlights the vital role of the insurance broker in this process, obviously with the support of the companies “Companies that have a consistent risk management policy are transparent in their information and renew in advance, in general, they get better coverage, prices and franchises”, he argues. In the executive's view, brokers, as risk consultants, can also guide companies in this direction.

Distressing scenario

There are also other cyclical factors that affect the scenario – the high value of premiums, the increase in reinsurance company rates in their operations and the so-called declining risks, which, in some cases, would explain this phenomenon. It is common for insurance company executives to receive requests for help from brokers because they do not find alternatives on the market for placing risk transfers for their clients.

The Sincor's São Paulo President, Boris Ber, in an article published on the website of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor) in January 2023, had already outlined a distressing scenario. According to him, the entity had been receiving desperate contacts from professionals in São Paulo, asking for help in placing a risk and, thus, formalizing insurance for their client. “It is high time companies looked for a solution, whether through international reinsurers, reinsurers established in Brazil, or by managing to revive a coinsurance agreement, as has worked very well in the past”, proposed Boris in the article.

Compliments and criticisms of PLC 29/2017

Some insurers understand that the main impact on the corporate and large-risk insurance segment will

Elogios e críticas ao PLC 29/2017

Alguns seguradores entendem o principal impacto no segmento de seguros corporativos e de grandes riscos será o Projeto de Lei Complementar 29/2017, em discussão no Senado. Com o desarquivamento do projeto, que dispõe sobre normas de seguro privado e revoga o Capítulo do Código Civil que trata de seguros (artigos 757 a 802), além de alguns artigos referentes à prescrição, iniciou-se um grande debate de entidades do setor acerca de suas disposições, a fim de evitar retrocessos e prejuízos aos próprios segurados.

Enquanto o titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Alessandro Octaviani, e o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, defendem o PLC, pois este traz uma série de medidas de estímulo ao setor de seguros, aumentando a transparência e a proteção dos consumidores, o fato é que a proposta divide opiniões dos especialistas. Demais entidades afirmam que a nova norma poderia encarecer e até mesmo inviabilizar a contratação de seguros e resseguros em diversas atividades econômicas. As mais duras críticas dizem que a lei poderia impor limites e impedir a criação de novos produtos e serviços.

Uma crítica contundente da primeira redação do PLC nº 29 é a de que o instrumento poderia posicionar o Brasil décadas atrás de outros países de economia relevante e atrás de sua atual situação hodierna, na medida em que considerava as diferenças e peculiaridades dos seguros massificados e de grandes riscos. E mais: haveria o risco de evasão de resseguradoras do mercado nacional, em função do choque que existe entre o Projeto e os avanços trazidos pela Lei Complementar nº 126, de 2007, que trata das operações de resseguro.

No início de outubro, um acordo firmado entre o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, e a CNseg resultou em um novo texto, substituindo a versão primitiva do PLC 29/2017. “Na arena dos seguros para grandes riscos, vale sublinhar que as próprias seguradoras também sentem as dificuldades para fins de exame e posterior subscrição dos riscos, muitas vezes carente de documentação hábil. Se há dificuldade para subscrever seguros de grandes riscos, é intuitivo que o mesmo se passa na subscrição do resseguro”, comenta o advogado e especialista Ilan Goldberg, em artigo publicado no portal Consultor Jurídico.

Quanto aos segurados de grandes riscos, na análise de Goldberg, “o escasseamento de resseguro gerará enormes dificuldades à emissão de suas apólices”. O especialista faz coro com opiniões do setor de que não existe mercado de seguro próspero sem resseguro e quanto mais obstáculos forem criados aos resseguradores, menor será a oferta e, conseqüentemente, mais rígido e caro será o mercado.

be Complementary Bill 29/2017, currently under discussion in the Senate. With the unarchiving of the project, which provides for private insurance standards and revokes the Chapter of the Civil Code that deals with insurance (articles 757 to 802), in addition to some articles referring to prescription, a great debate began among sector entities about its provisions, in order to avoid setbacks and losses to the insured themselves.

While the Head of the Private Insurance Superintendency (Susep), Alessandro Octaviani, and the CNseg’s President, Dyogo Oliveira, defend the PLC, as it brings a series of stimulus packages to the insurance sector, increasing transparency and consumer protection, the fact is that the Bill divides experts’ opinions. Other entities claim that the new standard could make it more expensive and even make it impossible to take out insurance and reinsurance in various economic activities. The harshest critics say that the law could impose limits and prevent the creation of new products and services.

A blunt criticism of the first draft of PLC nº 29 is that the instrument could draw back Brazil leaving the country decades behind other countries with a relevant economy and behind its current situation today, as it considered the differences and peculiarities of mass insurance of large risks. What’s more: there would be a risk of reinsurers evading the national market, due to the clash between the Bill and the advances brought about by Complementary Act No. 126, of 2007, which deals with reinsurance operations.

At the beginning of October, an agreement signed between Minister of Finance, Fernando Haddad, and CNseg resulted in a new text, replacing the original version of PLC 29/2017. “In the arena of insurance for large risks, it is worth highlighting that insurers themselves also experience difficulties in examining and subsequently underwriting risks, often lacking skillful documentation. If there is difficulty in underwriting major risk insurance, it is intuitive that the same applies to underwriting reinsurance”, comments lawyer and specialist Ilan Goldberg, in an article published on the Consultor Jurídico website.

As for high-risk policyholders, in Goldberg’s analysis, “the scarcity of reinsurance will create major complications in issuing their policies”. The expert echoes the sector’s opinions that there is no prosperous insurance market without reinsurance and the more obstacles that are created for reinsurers, the smaller the offer will be and, consequently, the more rigid and expensive the market will be.

Painel da América Latina: exemplos por país

Latin America panel: examples by country

Na Argentina, os riscos estão altamente concentrados nas áreas ao redor de Buenos Aires: Rosário (relacionados a açúcar, farinha, carnes e derivados, metalurgia, químicos etc.) e Córdoba. No setor de energia, os principais riscos envolvem empresas de petróleo, estações de energia hidrelétrica e, cada vez mais, instalações de energias renováveis. A indústria de transporte aéreo é outra com uma grande exigência de capacidade facultativa, incluindo a Aerolíneas Argentinas, uma empresa governamental nacional.

No Brasil, a economia é concentrada em São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, áreas altamente industrializadas. Os principais riscos estão associados com petróleo e gás, mineração, bancos, energia e telecomunicações. No entanto, também há uma grande demanda associada a automóveis, aço e petroquímicos, etc.

No Chile, o maior risco catastrófico é de terremotos, particularmente em Santiago, onde os valores estão altamente concentrados. As principais indústrias incluem energia, aço, mineração, pesca e agricultura.

Na Colômbia, os principais riscos estão distribuídos nas cidades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga e Cartagena. Os setores mais importantes incluem petróleo, telecomunicações, serviços públicos e varejo. Essas contas e outros grandes riscos exigem o suporte tanto de contratos automáticos quanto de coberturas facultativas fornecidas por resseguradoras internacionais.

No Equador, as principais indústrias incluem petróleo (refino e outros), energia, bebidas, pneus e cimento. Também há riscos associados com agricultura, como açúcar, café, cacau, algodão e têxtil. Os novos grandes riscos facultativos incluem o aeroporto e o sistema de metrô de Quito.

No Paraguai, a indústria é de pequeno porte e se concentra em Assunção e seus arredores. Embora Villeta e Pilar sejam áreas importantes de produção, elas não apresentam desafios significativos relacionados ao acúmulo de riscos segurados. Os sistemas hidrelétricos de Itaipu e Yacyretá são alguns dos grandes riscos colocados por meio de resseguros facultativos.

De forma semelhante, o Uruguai não tem grandes concentrações de risco e a maioria das operações são gerenciadas por meio de cosseguros entre empresas locais. Os grandes riscos de incêndio são relacionados a itens como celulose, papel, telecomunicações, eletricidade, produtos alimentícios, refino, oleodutos e cimento. (Fonte: Society of Actuaries)



In Argentina, the risks are highly concentrated in the areas around Buenos Aires: Rosario (related to sugar, flour, meat and derivatives, metallurgy, chemicals, etc.) and Córdoba. In the energy sector, the main risks involve oil companies, hydroelectric power stations and, increasingly, renewable energy installations. The air transport industry is another example, with a large requirement for optional capacity, including Aerolíneas Argentinas, a national government company.

In Brazil, the economy is concentrated in São Paulo, Rio de Janeiro and Belo Horizonte, highly industrialized areas.

The main risks are associated with oil and gas, mining, banking, energy and telecommunications. However, there is also a large demand associated with automobiles, steel and petrochemicals, etc.

In Chile, the greatest catastrophic risk is from earthquakes, particularly in Santiago, where values are highly concentrated. Major industries include energy, steel, mining, fishing and agriculture.

In Colombia, the main risks are distributed in the cities of Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga and Cartagena. The most important sectors include oil, telecommunications, utilities and retail. These accounts and other major risks require support from both automatic contracts and optional coverage provided by international reinsurers.

In Ecuador, the main industries include petroleum (refining and others), energy, beverages, tires and cement. There are also risks associated with agriculture, such as sugar, coffee, cocoa, cotton and textiles. New large optional risks include the airport and the Quito subway system.

In Paraguay, the industry is small and concentrated in Assunção and its surroundings. Although Villeta and Pilar are important production areas, they do not present significant challenges related to the accumulation of insured risks. The Itaipu and Yacyretá hydroelectric systems are some of the major risks posed through facultative reinsurance.

Similarly, Uruguay does not have large concentrations of risk and most operations are managed through coinsurance between local companies. The greatest fire risks are related to items such as cellulose, paper, telecommunications, electricity, food products, refining, oil pipelines and cement. (Source: Society of Actuaries)

Seguro Zurich Celular

#ÉSobre

Diversificar sua carteira enquanto oferece mais proteção para os clientes.

O seguro líder de mercado está disponível para proteger seus clientes e impulsionar suas vendas. Ofereça o **Zurich Celular** via cotação ou compartilhe um link exclusivo da sua corretora.

- ✓ Contratação 100% digital
- ✓ Opções de planos e franquias para escolher
- ✓ Proteção imediata, sem carência e com cobertura internacional

Saiba mais no
QR Code ao lado.



Sodré Santoro Leilões recebe MDS Brasil em sua sede

Sodré Santoro Leilões welcomes MDS Brasil to its headquarters

Por/by Márcia Kovacs



A MDS Brasil, que compõe o MDS Group, foi criada com a finalidade de gerir seguros, diversificou e expandiu as suas atividades, e faz parte da Brokerslink, uma das maiores empresas internacionais de corretores independentes de seguros. Aliando a alta qualidade no atendimento ao prestígio mundial da marca, mantém escritórios nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Bahia e Santa Catarina. Tendo por objetivo estreitar relacionamentos junto ao mercado de seguros, por meio do projeto da aproximação de players, que vem sendo desenvolvido pela Sodré Santoro Leilões e Insurance Corp, foram convidados Ariel Couto, CEO da MDS Brasil e Americas Regional Manager e Rogério Lemes, Diretor de Operações. Além de trocar informações, conhecer as instalações e todo o processo altamente tecnológico dos leilões, tiveram acesso às operações diárias de suas atividades. Foram recepcionados pelos irmãos titulares, Luiz Fernando Sodré Santoro e José Eduardo Sodré Santoro. Sodré Santoro Leilões, iniciou suas atividades em 1979, e são pioneiros no setor de leilões, e possuem elevada credibilidade pela qualidade, ética e comprometimento, com mais de quatro décadas de trajetória. Contam com a parceria de inúmeras e renomadas seguradoras, entre outros, participando intensamente na

MDS Brasil, which is part of the MDS Group, was created to manage insurance, has diversified and expanded its activities, and is part of Brokerslink, one of the largest international companies of independent insurance brokers. Combining high quality service with the worldwide prestige of the brand, it has offices in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Bahia and Santa Catarina.

Ariel Couto, MDS Brasil and Americas Regional Manager CEO, and Rogério Lemes, Operational Director, were invited with the aim of strengthening relationships with the insurance market through the project to bring players together, which is being developed by Sodré Santoro Leilões and Insurance Corp. As well as exchanging information, getting to know the facilities and the entire highly technological auction process, they were given access to the day-to-day operations of their business. They were welcomed by the holders brothers, Luiz Fernando Sodré Santoro and José Eduardo Sodré Santoro. Sodré Santoro Leilões began its activities in 1979 and is a pioneer in the auction sector, with a high level of credibility due to its quality, ethics and commitment, with more than four decades of experience. They count on the partnership of numerous renowned insurance companies, among others, and participate inten-

questão ambiental, pois com a adequada venda de salvados, contribuem bastante para as práticas ESG, quanto a preservação do meio ambiente.

“Ao ser convidado para conhecer as instalações da Sodr  Santoro, principal leiloeiro do mercado brasileiro, fiquei impressionado com a dimensão, seriedade, tecnologia e complexidade desse trabalho e da quantidade de pregões que são feitos e itens que são leiloados todos os dias. É algo muito importante para o nosso mercado, porque recupera-se muito da sinistralidade que as seguradoras têm”, destacou Ariel Couto.

sely in the environmental issue, because with the proper sale of salvage, they contribute greatly to ESG practices, in terms of preserving the environment.

"When I was invited to visit the facilities of Sodr  Santoro, the main auctioneer in the Brazilian market, I was impressed by the scale, seriousness, technology and complexity of this work and the number of auctions that are held and items that are auctioned off every day. It's very important for our market, because it makes up for a lot of the claims that insurance companies have to pay," emphasized Ariel Couto.

A Sodr  Santoro Leilões, reconhecida como a maior casa de leilões da América Latina, está celebrando 45 anos de uma história marcada por credibilidade, inova o e sucesso. Fundada pelos irmãos Luiz Fernando e José Eduardo Sodr  Santoro, a organiza o se destaca como uma referência no mercado, liderando com competência e visão estratégica. Nesses 45 anos, manteve-se em constante inova o, adaptando-se às demandas do mercado e oferecendo serviços de excelência aos seus clientes. A organiza o realiza leilões diários e possui tecnologia própria para proporcionar a melhor experiência em leilões, tanto para quem compra quanto para quem vende.

Atualmente, a Sodr  Santoro Leilões conta com 13 pátios de apoio distribuídos em diversas cidades, totalizando mais de 2 milhões de metros quadrados de infraestrutura para armazenamento e exposi o de itens leiloados. Além disso, conta com um est dio de áudio e vídeo próprio, o que permite transmitir leilões online e ao vivo com qualidade e segurança para os participantes.

Essa tecnologia de ponta proporciona uma experiência única e confiável aos clientes, garantindo transparência e eficiência em todos os pregões. Para celebrar essa trajetória de sucesso, foi realizada uma grande confraterniza o no final de fevereiro. O evento reuniu mais de 400 colaboradores, em um ambiente de gratidão e celebra o, destacando os marcos alcançados ao longo de quatro décadas e meia de dedica o e trabalho árduo.

“  medida que celebramos essas mais de quatro décadas, reafirmamos nosso compromisso de continuar oferecendo serviços de excelência, inova o e credibilidade. Olhando para o futuro, e mantendo a dedica o em superar expectativas e contribuir para o desenvolvimento contínuo do mercado de leilões no Brasil”, registra Carolina Sodr  Santoro. Os irmãos Luiz Fernando e José Eduardo Sodr  Santoro, fundadores da organiza o, expressaram sua gratidão a todos que contribuíram para o sucesso da Sodr  Santoro Leilões ao longo desses 45 anos. Reconhecem que, apesar dos desafios enfrentados, o apoio e a confiança de colaboradores, parceiros e clientes foram fundamentais para alcançar essa marca histórica.

Sodr  Santoro Leilões, recognized as the largest auction house in Latin America, is celebrating 45 years of a history marked by credibility, innovation and success. Founded by brothers Luiz Fernando and José Eduardo Sodr  Santoro, the organization stands out as a benchmark in the market, leading with competence and strategic vision.

Over these 45 years, it has constantly innovated, adapting to the demands of the market and offering excellent services to its clients. The organization holds daily auctions and has its own technology to provide the best auction experience for both buyers and sellers.

Currently, Sodr  Santoro Leilões has 13 support yards spread across several cities, totaling more than 2 million square meters of infrastructure for storing and displaying auction items. It also has its own audio and video studio, which allows it to broadcast auctions online and live with quality and security for participants.

This cutting-edge technology provides a unique and reliable experience for clients, guaranteeing transparency and efficiency in all trading sessions. To celebrate this successful trajectory, a big get-together was held at the end of February. The event brought together more than 400 employees in an atmosphere of gratitude and celebration, highlighting the milestones achieved over four and a half decades of dedication and hard work.

"As we celebrate these more than four decades, we reaffirm our commitment to continue offering services of excellence, innovation and credibility. Looking to the future, and maintaining our dedication to exceeding expectations and contributing to the continuous development of the auction market in Brazil," says Carolina Sodr  Santoro.

Brothers Luiz Fernando and José Eduardo Sodr  Santoro, founders of the organization, expressed their gratitude to everyone who has contributed to the success of Sodr  Santoro Leilões over the past 45 years. They recognize that, despite the challenges faced, the support and trust of employees, partners and clients have been fundamental to achieving this historic milestone.

Gallagher investe no setor de transportes

A Gallagher, intensifica a sua atuação no país no setor de transportes e destaca a chegada de Alan Castelo Branco (foto), como novo diretor da área. Alan passou por grandes empresas em sua trajetória e traz em sua bagagem uma expertise focada em Seguros e Gerenciamento de Riscos para o transporte de cargas. "Nosso foco será trabalhar com processos que atendam o cliente em todas as suas necessidades. A metodologia da Gallagher, oferece uma proposta de valor consultiva que potencializa a logística dos nossos clientes, em linha com o Core 360, aplicada com sucesso ao redor do mundo", destaca Alan.



Gallagher invests in the transportation sector

Gallagher is stepping up its operations in the country in the transportation sector and highlights the arrival of Alan Castelo Branco (photo) as the new director of the area. Alan has worked for large companies in his career and brings with him expertise focused on Insurance and Risk Management for cargo transportation. "Our focus will be on working with processes that meet all the client's needs. Gallagher's methodology offers a consultative value proposition that enhances our clients' logistics, in line with Core 360, which has been successfully applied around the world," says Alan.

Allianz Seguros ratifica parceria com as assessorias

A Allianz Seguros participou almoço promovido pela Aconsej-SP, no Terraço Itália, São Paulo, sendo o primeiro do ano e sob a gestão do presidente Ricardo Montenegro. Representando a seguradora, estiveram presentes a diretora executiva comercial Karine Barros, diretor comercial Regional São Paulo Capital, Flavio Rewa, Maria Clara Ramos, diretora executiva de Transformação, Estratégia e Marketing e Eric Lundgren, diretor executivo de Vida. "Para a Allianz, as assessorias parceiras são uma extensão de suas filiais. Com isto podemos ser mais próximos do corretor, nosso principal canal de distribuição. As assessorias são essenciais para garantir a diversificação e a capilaridade do atendimento comercial a milhares de corretores", frisou Karine.



Allianz Seguros ratifies partnerships with Advisory firms

Allianz Seguros took part in a lunch organized by Aconsej-SP at Terraço Itália in São Paulo, the first of the year under the management of president Ricardo Montenegro. Representing the insurer were commercial executive Director Karine Barros, São Paulo Capital Regional commercial director Flavio Rewa, Maria Clara Ramos, executive director of Transformation, Strategy and Marketing and Eric Lundgren, executive director of Life. "For Allianz, the partner firms are an extension of its branches. This allows us to be closer to the broker, our main distribution channel. The offices are essential for guaranteeing the diversification and capillarity of commercial service to thousands of brokers", emphasized Karine.

CNseg convida jornalistas da imprensa especializada

A CNseg – Confederação Nacional da Seguradoras, representada pela Superintendente de Comunicação, Carla Simões e o Gerente de Comunicação Clovis Horta, receberam no restaurante Dalva e Dito, no bairro dos Jardins em São Paulo, representantes da imprensa especializada, para um agradável e descontraído almoço. Na ocasião, o encontro o objetivo desenvolver um bate-papo informal, para estreitamento de relacionamento e entender como tem sido a comunicação entre a imprensa e a entidade. Várias sugestões foram apresentadas, no sentido de otimizar o canal de interação de todos envolvidos.



CNseg invites journalists from specialized press

CNseg - the National Confederation of Insurance Companies, represented by Communications Superintendent Carla Simões and Communications Manager Clovis Horta, welcomed representatives of the specialized press to the Dalva e Dito restaurant in the Jardins, district of São Paulo for a pleasant and relaxed lunch. The aim of the meeting was to have an informal chat, to strengthen relationships and understand how communication between the press and the organization has been. Several suggestions were put forward to optimize the channel of interaction for everyone involved.



SODRÉ SANTORO

45 anos

REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais

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

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

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

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

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



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

WWW.SODRESANTORO.COM.BR

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

Zurich anuncia venda de seguro celular via corretor de seguros

A seguradora já estava oferecendo aos consumidores a possibilidade de contratar o seguro para celular com até dois anos de uso da data de compra em uma plataforma digital. Mas, agora os corretores também contarão com duas opções de comercialização: podem realizar uma cotação ou disponibilizar um link personalizado ao cliente. Ambas as formas estão disponíveis no Portal Corretor e são processos digitais. Marcio Benevides, diretor executivo de Distribuição da seguradora, destaca que as novidades visam oferecer soluções específicas aos corretores para que atendam às necessidades de seus clientes. "Com essas ferramentas, o corretor poderá prestar uma consultoria de risco mais orientada e aumentar as possibilidades de diversificação de seu portfólio".



Zurich announces cell phone insurance sale through insurance broker

The insurer was already offering consumers the possibility of taking out cell phone insurance up to two years from the date of purchase on a digital platform. But now brokers will also have two marketing options: they can provide a quote or a personalized link to the client. Both options are available on the Broker Web site and are digital processes. Marcio Benevides, the insurer's executive Distribution Director, points out that the new features are aimed at offering specific solutions to brokers so that they can meet their clients' needs. "With these tools, brokers will be able to provide a more targeted risk consultancy and increase the possibilities for diversifying their portfolio."

Felipe Faraj assume Diretoria Jurídica da AXA no Brasil

Com 16 anos de experiência no mercado segurador, o profissional é bacharel em Direito pela PUC-MG e está na companhia desde 2021. Felipe, já passou por empresas como Zurich, AIG e Sampo Seguros e na AXA, ocupou os cargos de Gerente e Superintendente Jurídico e também irá responder pela área de ESG. Entre alguns dos projetos de destaques dentro da seguradora está o Legal Design, que organiza as informações de maneira intuitiva e utiliza linguagem acessível, clara e simplificada, para facilitar a compreensão e melhorar a experiência dos clientes.



Felipe Faraj takes over as AXA's Legal Director in Brazil

With 16 years of experience in the insurance market, the professional holds a bachelor's degree in Law from PUC-MG and has been with the company since 2021. Felipe has worked for companies such as Zurich, AIG and Sampo Seguros. At AXA, he has held the positions of Legal Manager and Superintendent and will also be responsible for the ESG area. Among some of Felipe's outstanding projects within the insurance company is Legal Design, which organizes information in an intuitive way and uses accessible, clear and simplified language to facilitate understanding and improve the customer experience.

TExTalk revela os bastidores do mercado

No recente episódio do podcast TExTalk, que detalha os bastidores do empreendedorismo, tecnologia e inovação, o CEO da TEx, Emir Zanatto, teve a honra de receber Hélio Opiari Junior, fundador da Opiari - Assessoria em Seguros e ex-presidente da Aconseg-SP. Zanatto conduziu os seguidores, revelando memórias de Hélio, suas experiências e desafios no comando da Entidade que liderava. O conteúdo deste podcast pode ser acessado na íntegra no YouTube e principais plataformas



TExTalk reveals behind the scenes of the market

In the recent episode of the TExTalk podcast, which goes behind the scenes of entrepreneurship, technology and innovation, TEx CEO Emir Zanatto had the honor of welcoming Hélio Opiari Junior, Opiari - Assessoria em Seguros founder and former president of Aconseg-SP. Zanatto led the followers through his memories of Hélio, his experiences and challenges at the helm of the entity he led. The content of this podcast can be accessed in full on YouTube and the main platforms.

Idoneidade, Conhecimento e Inovação

A **Risk Veritas** tem experiência e soluções para estruturação dos esforços de **gestão dos riscos** empresariais nos mais diversos segmentos.

Os processos não mais ocorrem sob uma lógica linear.

A **evolução é exponencial**; e reinventar-se para atender à demanda é a regra do jogo no **mercado global**.

Entregar **soluções personalizadas** requer conhecimento do negócio e do mercado no qual o cliente está inserido.



São mais de **35 anos de experiência** em programas de gerenciamento de riscos corporativos.

A **International Risk Veritas** possui um amplo portfólio de serviços e oferece soluções sob medida para o desenvolvimento e implantação de **ERM (Enterprise Risk Management)**.

- Gestão de Riscos na Cadeia de Suprimentos
- Gestão de Riscos em Portos e Aeroportos
- Gestão de Riscos Patrimoniais
- Gestão de Riscos de Responsabilidade Civil
- Gestão de Riscos Ambientais
- Programa de Melhoria de Riscos

- Gestão de Riscos da Natureza
- Plano de Emergência, Gestão de Crise, BCP
- Gestão de Riscos no Agronegócio
- Big Data e Analytics para Gestão de Risco

*Consulte outros serviços



Oportunidades de Cooperação de forma integrada com Clientes, Corretores, Seguradoras, Resseguradores e Fundos de Investimentos para desenvolver soluções ajustadas às necessidades de cada negócio, em todos os segmentos, até grandes conglomerados no Brasil e no exterior.



international

Risk Veritas

www.riskveritas.com.br

ENTRE EM CONTATO

contato@riskveritas.com.br

+55 (11) 98968-4413



/iRiskVeritas



@risk_veritas



/riskveritas

VENDEU,

**TÁ NO
BOLSO!**

Amil

2024

Uma oportunidade mais fácil e simples
de você ganhar!

Aproveite a nova campanha da Amil e garanta
muito dinheiro no bolso com suas vendas.

Participe!

Para mais informações,
acesse o QR Code ou

vendeutanobolsoamil.com.br



Acesse os canais exclusivos para corretores



Kit Corretor



@amilcorretores



Portal do Corretor



Universidade de Vendas