

revista

# INSURANCE CORP

ano X - edição 54 - maio/junho 2024 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



**Consolidando e inovando leilões no Brasil**

**SODRÉ SANTORO LEILÕES COMPLETA 45 ANOS**

**Reinforce and innovate auctions in Brazil**

**SODRÉ SANTORO LEILÕES ACHIEVES 45 YEARS**

José Eduardo e Luiz Fernando Sodré Santoro

**Responsabilidade pelos danos das chuvas de verão**

**The responsibility for summer rains damage**

- ▲ Vídeos
- ▲ Aulas online
- ▲ E-books
- ▲ Pixels learning
- ▲ Infográficos



## CONHEÇA O **ESPAÇO UNIVERSEG**

Uma plataforma para promover o desenvolvimento pessoal e profissional em todas as fases da vida, com cursos gratuitos em diversas áreas e diferentes metodologias de aprendizagem.

Compartilhe com o seu Cliente.

Acesse e  
saiba mais.



**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.

# MENSAGEM AO MERCADO

## MESSAGE TO THE MARKET

### FATOS INESPERADOS EM 2024

Os lamentáveis tristes acontecimentos havidos no estado do Rio Grande do Sul, em particular em locais próximos a capital Porto Alegre e Serra Gaúcha, que provocou a maior tragédia ocorrida em várias décadas, sem dúvida impacta fortemente em toda a sociedade e principalmente na sinistralidade observada.

As seguradoras já começam a registrar as primeiras indenizações relacionadas às enchentes e inundações nas cidades e apuração realizada pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) junto às suas 140 associadas, entre 28 de abril e 22 de maio de 2024, aponta que a população atingida já registrou 23.441 avisos de sinistros, somando R\$1,673 bilhão em indenizações que serão pagas aos clientes.

Para o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, os números ainda são preliminares. “A maioria das solicitações de indenizações ainda não foram reportadas pelos clientes às seguradoras. Os clientes residenciais, de automóveis, de propriedades agrícolas ou corporativas ainda estão contabilizando suas perdas e não acionaram suas seguradoras. Por isso, qualquer estimativa neste momento sobre o impacto nos danos patrimoniais é precipitada.”

Os produtos que registraram as maiores procuras por indenização nas seguradoras foram Residencial e Habitacional, que juntos somaram 11.396 sinistros e cerca de R\$240 milhões em pagamentos previstos. Com 8.216 registros, o seguro Automóvel aparece em segundo lugar, superando os R\$557 milhões; e, na terceira posição do ranking, está o seguro Agrícola totalizando 993 registros e R\$47 milhões em indenizações aos produtores agrícolas. A seção Diálogo apresenta entrevista com a executiva Lucía Sarraceno, Diretora de Marketing e Clientes da Seguradora Zurich, bem como são destaques Liliana Caldeira, Presidente da entidade Sou Segura, aspectos legais do segmento, e com exclusividade, matéria de capa voltada a trajetória de sucesso da maior organização de leilões do país, entre outros temas.

Boa leitura!

### 2024 UNEXPECTED FACTS

The ill-fated and sad events that took place in the state of Rio Grande do Sul, particularly in places close to the Capital Porto Alegre and Serra Gaúcha, which caused the biggest tragedy in several decades, undoubtedly had a strong impact on the entire society and especially on the accident rate observed.

companies are already beginning to register the first compensations related to flooding in cities and a calculation carried out by the National Confederation of Insurance Companies (CNseg) together with its 140 members, between April 28 and May 22, 2024, indicates that the affected population has already registered 23,441 claims notices, totaling R\$1.673 billion in compensation that will be paid to customers.

According to the president of CNseg, Dyogo Oliveira, the numbers are still preliminary. “The majority of claims for compensation have not yet been reported by customers to insurers. Residential, vehicle, agricultural or corporate property customers are still counting their losses and have not contacted their insurers. Therefore, any estimate at this time about the impact on property damage is hasty.”

The products that recorded the highest demand for compensation from insurance companies were Residential and Housing, which together totaled 11,396 claims and around R\$240 million in expected payments. With 8,216 registrations, Vehicle insurance comes in second place, exceeding R\$557 million; and, in third place in the ranking, is the Agri insurance, totaling 993 registrations and R\$47 million in compensation to agricultural producers. The Dialogue section features an interview with executive Lucía Sarraceno, Director of Marketing and Customers at Insurance Company Zurich, as well as highlights from Liliana Caldeira, President of the entity Sou Segura, legal aspects of the segment, and exclusively, a cover story focused on the successful trajectory of the largest auction organization in the country, among other topics.

Good reading!

*André Penna*  
Publisher

6	<b>DIÁLOGO/DIALOGUE</b> "Compromisso com o voluntariado e o engajamento dos colaboradores" "Commitment to volunteering and employee engagement"
8	<b>ACONSEG SP</b> Ituran é recepcionada pelas associadas da entidade Ituran is welcomed by the entity's associates
10	<b>MULHERES NO COMANDO/WOMEN IN CHARGE</b> O Protocolo de Perspectiva de Gênero – do que se trata e quais são seus impactos? The Gender Perspective Protocol – what is it about and what are its impacts?
12	<b>RADAR/RADAR</b> Lockton e Machado e Cremonese organizam mais uma visita técnica em Santos Lockton and Machado e Cremonese organizes another technical visit in Santos
14	<b>ANÁLISE/ANALYSIS</b> O DPVAT e o SPVAT - O fim de um Seguro DPVAT and SPVAT - The end of Insurance
16	<b>CNSEG</b> Seguro Garantia pode ajudar governo a evitar obras paradas no país Surety can help Government avoid work being stopped in the country
18	<b>MEIO AMBIENTE/ENVIRONMENT</b> Zurich passa a compensar emissões de carbono no seguro residencial Zurich begins to offset carbon emissions in home insurance
20	<b>CAPA/COVER STORY</b> Sodré Santoro: 45 anos de inovação no mercado de leilões Sodré Santoro: 45 years of innovation in the auction market
26	<b>RAIO X/X RAY</b> A responsabilidade dos administradores públicos pelos danos das chuvas de verão The public administrators reponsability from summer rains damage
29	<b>CONTRIBUIÇÃO/CONTRIBUTION</b> Sompo Seguros visita Sodré Santoro Leilões em sua sede Sompo Seguros visits Sodré Santoro Leilões at its Headquarters
30	<b>RECONHECIMENTO/ACKNOWLEDGMENT</b> MAG tem índice de excelência na avaliação de corretores MAG is rated excellent by brokers
32	<b>INOVAÇÃO/NEWNESS</b> Resolve Assist é a nova empresa do grupo de investidores da EZZE Resolve Assist is EZZE investor Group new company
34	<b>REGISTRO/RECORD</b> Grupo HDI Seguros anuncia Yelum como nova marca Group HDI Seguros announces Yelum as their new brand
36	<b>PROTEÇÃO/SAFETY</b> Mapfre lança seguro para atender pequenos empreendedores de Paraisópolis Mapfre launches insurance to serve small entrepreneurs in Paraisópolis
37	<b>MERCADO/MARKETPLACE</b> Sompo oferece seguros D&O e E&O Sompo offers D&O and E&O insurance
38	<b>PERISCÓPIO</b>



Ano X - Edição 54  
maio/junho 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  
Tatiane Pina  
Valéria Vilela - Mtb 26309/114/02  
redacao@insurancecorp.com.br

#### Site e Mídias Sociais

Márcia Kovacs  
Tatiane Pina  
redacao@insurancecorp.com.br

#### Tradução

Ana Beatriz Dinucci

#### Diagramação

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

[insurancecorp.com.br](http://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](mailto:redacao@insurancecorp.com.br)

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

# TECNOLOGIA DE MONITORAMENTO COMO SOLUÇÃO PARA ROUBOS DE CARGA

A Inteligência Artificial veio para ficar e a Trucks Control faz uso dela, através das câmeras de videotelemetria para garantir a segurança necessária contra roubos e furtos a motoristas e veículos da frota.



Monitoramento em tempo real



Redução de custos



Redução de incidentes



Armazenamento seguro dos dados



Tomadas de decisões precisas e assertivas



Monitoramento de Fadiga do motorista

Fique por dentro das nossas melhores soluções em rastreamento.



f y in @truckscontrol

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

# “Compromisso com o voluntariado e o engajamento dos colaboradores”

## “Commitment to volunteering and employee engagement”

Por/by Márcia Kovacs

Lucía Sarraceno, Diretora de Marketing e Clientes da Seguradora Zurich, com formação em Ciências Atuariais pela Universidad del Salvador, 16 anos na companhia, com atuação nas áreas de Operações de projetos, clientes e Inovação. É nossa convidada a relatar suas aptidões e atividades na Seguradora Zurich.

**Insurance Corp - Como está sendo sua experiência e liderança em uma seguradora tão destacada, e quais são as suas atribuições, tendo em vista sua trajetória?**

**Lucía Sarraceno** - Sou formada em Ciências Atuariais pela Universidad del Salvador e nesses 16 anos em que estou na Zurich, atuei em diferentes áreas, liderando projetos de Operações, Clientes e Inovação, tanto na Argentina quanto no Brasil. Com a experiência que acumulei

ao longo desses anos no mercado de seguros, ocupo hoje o importante papel estratégico de liderar a jornada de inovação e simplificação dos processos da empresa, aprimorar as iniciativas de experiência do cliente, fortalecer a liderança da Zurich em Sustentabilidade, além de evoluir no posicionamento da marca Zurich. Anteriormente, como gestora de Clientes e Canais Digitais, fui responsável pela implantação da estratégia multicanal para racionalizar o uso dos canais digitais e diversificar as plataformas de atendimento, e par-



Lucía Sarraceno, Director of Marketing and Customers at Seguradora Zurich, with training in Actuarial Sciences from the University del Salvador, 16 years at the company, working in the areas of Project Operations, Clients and Innovation. We invite you to report on your skills and activities at Zurich Insurance.

**Insurance Corp - How has your experience and leadership been in such a prominent insurance company, and what are your responsibilities, given your trajectory?**

**Lucía Sarraceno** - I have a degree in Actuarial Sciences from the University del Salvador and in the 16 years that I have been at Zurich, I have worked in different areas, leading Operations, Customers and Innovation

projects, both in Argentina and Brazil. With the experience I have accumulated over the years in the insurance market, I now occupy the important strategic role of leading the journey of innovation and simplification of the company's processes, improving customer experience initiatives, strengthening Zurich's leadership in Sustainability, in addition to evolve in the positioning of the Zurich brand. Previously, as Customer and Digital Channels manager, I was responsible for implementing the multichannel strategy to rationalize

ticipei ativamente das ações de disseminação da cultura Zurich centrada no cliente.

**IC-Como se vê tão jovem, ocupar um cargo promissor, em um mercado ainda predominante masculino?**

LS - Olhando para trás nesses 16 anos de carreira, me sinto orgulhosa desse caminho e agradecida pelas oportunidades que a Zurich me proporcionou. Comecei emitindo apólices na Zurich Argentina quando tinha 20 anos e ainda estava na universidade, e fui traçando meu caminho, escolhendo e aprendendo como podia fazer a diferença com as minhas capacidades. Nessa jornada, nunca senti que por ser mulher fui prejudicada ou até beneficiada. Com a minha história, quero inspirar outras mulheres mostrando e afirmando que tem espaço para nós. Também é um exemplo de como o mercado de seguros tem evoluído na agenda de diversidade e compreendido que uma liderança diversa pode fazer a diferença.

**IC - De que forma as seguradoras se envolvem e compartilham as ações voltadas aos princípios ESG?**

LS - O mercado de seguros está mais engajado com os princípios ESG (Environmental, Social and Governance) e a Zurich quer liderar esse movimento promovendo ações concretas que agreguem valor para nossos clientes, parceiros e comunidade, e que sejam efetivas, principalmente em relação às questões climáticas. É uma agenda global prioritária, pois, mais uma vez, o Relatório de Riscos Globais 2024 produzido pela Zurich em parceria com o Fórum Econômico Mundial, chama a atenção para os riscos ambientais que se intensificaram e continuam sendo os mais preocupantes no mundo.

Uma das iniciativas dentro deste contexto é o apoio da Zurich a comunidades em situação de vulnerabilidade social por meio de um Fundo de Catástrofes. A iniciativa é destinada para casos de emergência ou calamidade pública decorrentes de enchentes, alagamentos e outras situações adversas. Entre 2019 e 2023, 330 mil pessoas foram atendidas pelas ações deste fundo, com o aporte de mais de R\$ 14 milhões. O diferencial da iniciativa está no olhar para depois da emergência. Inclusive, em 2024, nos unimos à Zurich Santander neste fundo e, no momento, estamos engajados no apoio às famílias vítimas das enchentes no Rio Grande do Sul. A ação conjunta com participação do governo do estado do RS, Defesa Civil, ONGs locais e cozinhas solidárias têm o objetivo de auxiliar as famílias impactadas de forma emergencial, mas continuaremos atentos às necessidades da região, especialmente para a reconstrução do estado, que necessitará de todo o apoio possível.

the use of digital channels and diversify service platforms, and actively participated in actions to disseminate Zurich's customer-centric culture.

**IC - How do you see yourself at such a young age, holding a promising position, in a market that is still predominantly masculine?**

LS - Looking back on these 16 years of my career, I feel proud of this path and grateful for the opportunities that Zurich has provided me. I started issuing policies in Zurich Argentina when I was 20 years old and still at university, and I was tracing my path, choosing and learning how I could make a difference with my skills. On this journey, I never felt that because I was a woman I was harmed or even benefited. With my story, I want to inspire other women by showing and affirming that there is space for us. It is also an example of how the insurance market has evolved the diversity agenda and understood that diverse leadership can make a difference.

**IC - How do insurance companies get involved and share actions aimed at ESG principles?**

LS - The insurance market is more engaged with ESG (Environmental, Social and Governance) principles and Zurich wants to lead this movement by promoting concrete actions that add value to our customers, partners and the community, and that are effective, especially in relation to climate issues. It is a priority global agenda, as, once again, the 2024 Global Risks Report produced by Zurich in partnership with the World Economic Forum draws attention to the environmental risks that have intensified and continue to be the most worrying in the world.

One of the initiatives within this context is Zurich's support for communities in situations of social vulnerability through a Disaster Fund. The initiative is intended for cases of emergency or public calamity resulting from floods, floods and other adverse situations. Between 2019 and 2023, 330 thousand people were served by the actions of this fund, with contributions of more than R\$14 million.

The initiative's difference lies in looking beyond the emergency. In 2024, we joined Zurich Santander in this fund and, at the moment, we are engaged in supporting families who were victims of the floods in Rio Grande do Sul estate. The joint action with the participation of the RS state government, Civil Defense, local NGOs and Solidarity kitchens aim to help impacted families in an emergency, but we will continue to be attentive to the needs of the region, especially for the reconstruction of the state, which will need all the support possible.

# Ituran é recepcionada pelas associadas da entidade

## Ituran is welcomed by the entity's associates

Por/by Márcia Kovacs

A Aconseg-SP recebeu em seu tradicional almoço realizado no Terraço Itália em São Paulo, a Ituran do Brasil, que é parceira forte no mercado e que apresentou um novo produto que dará continuidade ao seu propósito de entregar soluções inovadoras, contribuindo para tornar o seguro auto mais acessível. Com a proposta de preços diferenciados para os parceiros que são destaques da novidade. “O seguro de roubo e furto precisa ser acessível para todos os clientes do Brasil”, comentou

Amit Louzon, CEO da empresa. E completou, “hoje é um dia importante para nossa companhia que lança um novo produto. A Ituran volta para a raiz da companhia, que há 15 anos lançou o seguro com o propósito de oferecer um produto acessível para clientes que não têm acesso ao seguro tradicional”, declarou o executivo.

“O novo produto é uma oportunidade para o cliente que não tem o seguro e nosso objetivo é atender este consumidor. O lançamento oficial está previsto para agosto deste ano para a parcela da população que não consegue fazer o seguro compreensivo”, destacou Euclides Naliato, diretor Comercial Corporativo.

E Roberto Posternak, Diretor de Produtos e de Relacionamento da Ituran, enfatizou seu posicionamento sobre o produto a ser lançado, “Estamos apostando fortemente neste projeto porque escutamos o mercado e os parceiros, inclusive junto as seguradoras há visão de mudança”, pontuou.

Ricardo Montenegro, presidente da Aconseg-SP, lembrou que a produção de Auto das associadas representa 54%, conforme dados do 8º Relatório da Aconseg-SP. “Quase 800 mil seguros de veículos foram vendidos pelas assessorias da Aconseg-SP em 2023”, afirmou Montenegro sobre uma análise que documenta o poder de prospecção da Ituran com as assessorias.



Amit Louzon (esq/left) e Ricardo Montenegro

Aconseg -SP received at its traditional lunch held at Terraço Itália in São Paulo, Ituran do Brasil, which is a strong partner in the market and which presented a new product that will continue its purpose of delivering innovative solutions, contributing to making insurance more affordable car. With the proposal of differentiated prices for partners that are highlights of the novelty. “Theft and theft insurance needs to be accessible to all customers in Brazil”, commented Amit Louzon , CEO of the company. And he added,

“Today is an important day for our company as it launches a new product. Ituran returns to the roots of the company, which launched insurance 15 years ago with the purpose of offering an affordable product for customers who do not have access to traditional insurance”, declared the executive. “The new product is an opportunity for customers who do not have insurance and our objective is to serve this consumer. The official launch is scheduled for August this year for the portion of the population that cannot take out comprehensive insurance”, highlighted Euclides Naliato, Corporate Commercial Director.

And Roberto Posternak, Director of Products and Relationships at Ituran, emphasized his position on the product to be launched, “We are investing heavily in this project because we listened to the market and partners, including with insurance companies, there is a vision for change”, he pointed out.

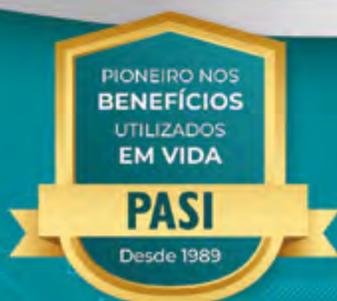
Ricardo Montenegro, president of Aconseg -SP, recalled that Auto production by associates represents 54%, according to data from the 8th Aconseg -SP Report. “Almost 800,000 vehicle insurance policies were sold by Aconseg -SP consultancies in 2023”, stated Montenegro regarding an analysis that documents Ituran ’s prospecting power with consultancies

# PASI

# 35

# anos

Um Seguro para Todos  
em Todos Momentos da Vida



Potencialize o seu negócio com o Seguro PASI

4000-1989 - Capitais e Regiões Metropolitanas  
0800 703 6302 - Demais localidades

    /seguroPASI

Saiba mais



#UmSeguroparaTodos

# O Protocolo de Perspectiva de Gênero – do que se trata e quais são seus impactos?

## The Gender Perspective Protocol – what is it about and what are its impacts?

\* Liliansa Caldeira

O Protocolo de Perspectiva de Gênero é uma diretriz criada pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ) para orientar juízes e juízas a considerarem questões de gênero em suas decisões judiciais. O CNJ lançou o Protocolo para Julgamento com Perspectiva de Gênero em outubro de 2021, após a condenação do Brasil pela Corte Interamericana de Direitos Humanos (Corte IDH) no caso *Márcia Barbosa de Souza e outros vs. Brasil*.

Este caso foi destacado pela Corte IDH por identificar que a investigação e o processo penal tiveram “um caráter discriminatório por razão de gênero e não foram conduzidos com uma perspectiva de gênero”.

Assim, ao abordar as garantias de não repetição,

a Corte IDH estabeleceu como necessárias várias ações, entre elas a adoção de um protocolo, dirigido ao pessoal da administração da justiça. O objetivo principal deste Protocolo é o de capacitar e orientar a magistratura para realizar julgamentos com maior equidade entre homens e mulheres. Isso está alinhado ao Objetivo 5 da Agenda 2030 da ONU, que trata de todas as formas de discriminação de gênero. Reportagem do Valor Econômico, do dia 7 de maio deste ano mostra que “o volume de sentenças na Justiça do Trabalho com aplicação do chamado protocolo de perspectiva de gênero cresceu consideravelmente nos últimos 12 meses”. Segundo o jornal, trata-se de 12 vezes



The Gender Perspective Protocol is a guideline created by the National Council of Justice (CNJ) to guide male and female judges to consider gender issues in their judicial decisions.

The CNJ launched the Protocol for Judgment with a Gender Perspective in October 2021, following Brazil's conviction by the Inter-American Court of Human Rights (IDH Court) in the case of *Márcia Barbosa de Souza and others vs. Brazil*. This case was highlighted by the Inter-American Court for identifying that the investigation and criminal proceedings had “a discriminatory nature on grounds of gender and were not conducted with a gender perspective”.

Thus, when addressing the guarantees of non-repetition, the Inter-American Court established that several actions were necessary, including the adoption of a protocol, addressed to personnel in the administration of justice. The main objective of this Protocol is to train and guide the judiciary to carry out trials with greater equality between men and women. This is in line with Goal 5 of the UN 2030 Agenda, which addresses all forms of gender discrimination. A report from Valor Econômico on May 7th this year shows that “the volume of sentences in the Labor Court applying the so-called gender perspective protocol has grown considerably in the last 12 months”. According to the newspaper, this is 12 times more

mais do que o que era observado até um ano atrás. A reportagem do Valor também aponta que “o volume de pedidos com base no protocolo também não para de crescer”, chegando a quase triplicar entre 2022 e 2023.

Muitos casos que buscam a observância do Protocolo já chegaram à segunda instância da Justiça do Trabalho e um deles envolveu uma trabalhadora que rescindiu o contrato, de forma indireta, por não conseguir alterar seu turno, que era o da noite, para amamentar seu bebê.

A 5ª Câmara do Tribunal Regional do Trabalho (TRT) de Campinas, além de garantir estabilidade para a funcionária, condenou a empresa ao pagamento de indenização por danos morais no valor de R\$ 15 mil.

De acordo com a relatora, desembargadora Adriene Sidnei de Moura David, é inegável a dificuldade que a mãe trabalhadora tem para conciliar a vida laboral com o trabalho de cuidado e amamentação, somada à circunstância de muitas vezes não se ver acolhida no ambiente laboral construído a partir do paradigma masculino (processo nº 0010661- 66.2023.5.15.0009). Além de casos de assédio e discriminação no ambiente de trabalho, a Justiça também tem atuado em casos que tratam de desigualdade salarial. Neste mesmo cenário, de busca pela equidade de gênero no mundo corporativo, no ano passado, foi publicada a Lei da Igualdade Salarial - Lei 14.611/2023), que colocou uma lente de aumento na questão remuneratória e eventuais diferenças entre homens e mulheres.

Entendemos que as empresas devem investir em treinamentos, palestras workshops, mentorias para construir uma cultura corporativa baseada na inclusão e no respeito às diferenças.

A alta administração da Empresa deve mostrar o seu firme compromisso com os princípios de inclusão e diversidade e, assim, além de contribuir para a diminuição e, quiçá, o desaparecimento desses tipos de ação, criar um ambiente laboral saudável e de bem-estar pautado pelo respeito a todos, o que hoje, na perspectiva de gênero já é, inclusive, uma exigência legal, trazida por outra importante Lei: a do Programa Emprega + Mulheres - Lei 14.457/22.

Neste sentido, a busca pela equidade de gênero no mundo corporativo não deve ser tratada apenas como um princípio, ou uma política interna, mas, eminentemente, como uma questão de conformidade com o ordenamento jurídico nacional, sob pena de sanções aplicadas pelo Poder Judiciário.

---

*\*Liliana Caldeira, presidente do Sou Segura, advogada, graduada pela UFRJ, pós-graduada em Direito Empresarial pela FGV/RJ e mestre em Direito Econômico, pela UFRJ, licenciada em Filosofia pela UERJ.*

than what was observed up to a year ago. The Valor report also points out that “the volume of orders based on the protocol also continues to grow”, almost tripling between 2022 and 2023.

Many cases seeking compliance with the Protocol have already reached the second instance of the Labor Court and one of them involved a worker who terminated her contract, indirectly, because she was unable to change her shift, which was the night shift, to breastfeed her baby.

The 5th Chamber of the Regional Labor Court (TRT) of Campinas, in addition to guaranteeing stability for the employee, ordered the company to pay compensation for moral damages in the amount of R\$ 15 thousand.

According to the rapporteur, judge Adriene Sidnei de Moura David, the difficulty that working mothers have in reconciling their work life with care work and breastfeeding is undeniable, in addition to the fact that they often do not see themselves welcomed in the work environment built by starting from the male paradigm (process no. 0010661- 66.2023.5.15.0009). In addition to cases of harassment and discrimination in the workplace, the Court has also acted in cases dealing with wage inequality. In this same scenario, in the search for gender equality in the corporate world, last year, the Equal Pay Law - Law 14,611/2023) was published, which placed a magnifying glass on the remuneration issue and possible differences between men and women.

We understand that companies must invest in training, lectures, workshops, mentoring to build a corporate culture based on inclusion and respect for differences.

The Company's senior management must show its firm commitment to the principles of inclusion and diversity and, therefore, in addition to contributing to the reduction and, perhaps, the disappearance of these types of actions, create a healthy working environment and well-being based on for respect for everyone, which today, from a gender perspective, is already a legal requirement, brought about by another important Law: the Employs + Women Program - Law 14,457/22.

In this sense, the search for gender equality in the corporate world should not be treated only as a principle, or an internal policy, but, eminently, as a matter of compliance with the national legal system, under penalty of sanctions applied by the Judiciary.

---

*\*Liliana Caldeira, president of Sou Segura, lawyer, graduated from UFRJ, postgraduate in Business Law from FGV/RJ and master in Economic Law from UFRJ, degree in Philosophy from UERJ.*

# Lockton e Machado e Cremoneze organizam mais uma visita técnica

## Lockton and Machado e Cremoneze organizes another technical visit

Por/by Márcia Kovacs

Lockton Brasil em parceria com a Machado e Cremoneze Advogados Associados realizou mais uma visita técnica ao Porto de Santos, São Paulo. Desta vez com a pauta, “Os desafios operacionais e jurídicos do setor logístico e cases de sinistro”. Além dos especialistas da Lockton, como Simone Ramos, Diretora de Portos e Logística e Edinei Delfim, Head de Marketing, também estavam presentes, Dr. Paulo Henrique Cremoneze, advogado especialista em Direito Marítimo e Securitário, a advogada Eduarda Cremoneze, ambos da Machado e Cremoneze, parceiros da Starr Insurance Companies, além de diversos colaboradores de ambas empresas e também líderes e parceiros do ecossistema de transporte marítimo.

Acompanhados pela guia turística Valéria Baptista, que trouxe diversas informações técnicas, durante todo o trajeto sobre as operações do porto, desde recebimento de mercadorias, armazenamento de grãos, líquidos, veículos de pequeno e grande porte e cargas em geral e a devida distribuição e transporte. Detalhou o funcionamento e a rotina e cuidados do maior porto da América Latina e salientou que há 7 (sete) anos, não ocorre qualquer sinistro no local, pois os cuidados com a prevenção de acidentes é muito minuciosa, principalmente com o meio ambiente.



Lockton Brasil in partnership with Machado e Cremoneze Advogados Associados carried out another technical visit to the Port of Santos, São Paulo. This time with the agenda, “The operational and legal challenges of the logistics sector and accident cases”. In addition to Lockton specialists, such as Simone Ramos, Ports and Logistics Director and Edinei Delfim, Head of Marketing, Dr. Paulo Henrique Cremoneze, lawyer specializing in Maritime and Insurance Law, lawyer Eduarda Cremoneze, both from Machado e Cremoneze, partners of Starr Insurance Companies, as well as several employees from both companies

and also leaders and partners in the maritime transport ecosystem.

Accompanied by tour guide Valéria Baptista, who brought various technical information throughout the journey about the port's operations, from receiving goods, storing grains, liquids, small and large vehicles and cargo in general and the proper distribution and transportation. He detailed the operation and routine and care of the largest port in Latin America and highlighted that for 7 (seven) years, no accidents have occurred at the site, as accident prevention care is very

Simone Ramos, abriu os debates ressaltando sobre os riscos e sinistros. “Vamos olhar os riscos esperados, inesperados e catastróficos e os principais pilares. Falar de riscos esperados, geralmente a empresa está habituada e faz o gerenciamento disto ‘dentro de casa’, e tem a capacidade de absorver e mitigar esse risco dentro da operação. Os inesperados e catastróficos são colocados como um dos pilares do seguro, que são estabelecidas franquias dentro do programa de seguro, das apólices contratadas, dependendo da capacidade da companhia pensando sempre, que quando se trata de uma catástrofe, tem que olhar como um dos piores cenários, quando é feito tudo certo, mas acontece o inevitável. O seguro será o último recurso, no sentido de reduzir o impacto financeiro, recorrente as perdas, recorrentes do sinistro. Os riscos operacionais têm como base no gerenciamento de riscos: identificar quais são os riscos, analisar, quantificar, qualificar, mitigar, planejar e por último gerenciar”, esclareceu a executiva. Foi evidenciado que a Lockton

busca sempre desenvolver soluções personalizadas, e também o papel de elaborar o mapeamento de risco, e trazer novidades para o setor. Já o Dr. Paulo Cremonese, abordou as questões jurídicas que envolvem as operações do porto. “As situações são emblemáticas e importantes para o Direito Marítimo, Direito de Seguros, Direito Portuário, Direito Civil e a navegação que apresenta riscos, não de violência, mas sim de criminalidade, mas a polícia e a marinha do Brasil estão constantemente patrulhando as áreas envolvidas para minimizar esta questão”. A segunda situação é sobre a informação

da guia turística, Valéria comentou durante a visita. “No embarque e desembarque de granel, é permitido a isenção e exclusão de responsabilidade de qualquer transportador marítimo e transportador de granéis por perdas de até 1% (hum por cento) do valor da carga, que muitas vezes gera uma disputa judicial, algumas cargas o valor é mínimo, mas em outros, pode representar uma verdadeira fortuna, e isto depende do tipo de granel. Existem vários tipos de granéis, uma coisa é a soja, e outra é um pedregulho que cabe na palma da mão”, entre outras colocações complexas que ocorrem na rotina marítima”, enfatizou Cremonese.

Após o percurso, e explanação dos envolvidos, os convidados e parceiros da visita, registraram o momento e esclareceram suas dúvidas com os especialistas presentes e também com a guia indicada.

thorough, especially with the environment.

Simone Ramos opened the debates by highlighting the risks and claims. “We will look at the expected, unexpected and catastrophic risks and the main pillars. Talking about expected risks, generally the company is used to and manages this ‘in-house’, and has the capacity to absorb and mitigate this risk within the operation. The unexpected and catastrophic are placed as one of the pillars of insurance, where deductibles are established within the insurance program, the policies contracted, depending on the company’s capacity, always thinking that when it comes to a catastrophe, it has to be seen as one of the worst scenarios, when everything is done right, but the inevitable happens. Insurance will be the last resort, in order to reduce the financial impact, recurring losses, of the accident. Operational risks are based on risk management: identifying what the risks are, analyzing, quantifying, qualifying, mitigating, planning and finally managing”, explained the

executive. It was evident that Lockton always seeks to develop personalized solutions, and also the role of developing risk mapping, and bringing news to the sector. Dr. Paulo Cremonese addressed the legal issues involving the port’s operations. “The situations are emblematic and important for Maritime Law, Insurance Law, Port Law, Civil Law and navigation that presents risks, not of violence, but of crime, but the Brazilian police and navy are constantly patrolling the areas involved to minimize this issue.” The second situation is about the

**Há sete anos, não ocorre qualquer sinistro no local, pois os cuidados com a prevenção de acidentes é muito minuciosa, principalmente com o meio ambiente**

**That for seven years, no accidents have occurred at the site, as accident prevention care is very thorough, especially with the environment**

tourist guide’s information, Valéria commented during the visit. “When loading and unloading bulk, exemption and exclusion of liability of any maritime carrier and bulk carrier for losses is permitted. of up to 1% (one percent) of the value of the load, which often generates a legal dispute, in some loads the value is minimal, but in others, it can represent a real fortune, and this depends on the type of bulk. There are several types of bulk materials, one thing is soybeans, and another is a pebble that fits in the palm of your hand”, among other complex placements that occur in maritime routine”, emphasized Cremonese.

After the tour and explanation from those involved, the guests and partners of the visit recorded the moment and clarified their doubts with the experts present and also with the indicated guide.

# O DPVAT e o SPVAT - O fim de um Seguro

## DPVAT and SPVAT - The end of Insurance

\*João Marcelo dos Santos

Foi publicada a Lei Complementar nº 207/2024, que extinguiu o Seguro Obrigatório de Danos Pessoais causados por veículos automotores de via terrestre (“DPVAT”) e criou o chamado “Seguro Obrigatório para Proteção de Vítimas de Acidentes de Trânsito (SPVAT)”, o qual não é um seguro, mas um “benefício social eventual”.

O DPVAT era inicialmente um típico seguro de responsabilidade civil. Contudo, dificuldades com a regulação de sinistros levaram à edição da Lei nº 6.194/1974, com uma sistemática mais simples, dividindo coberturas em ressarcimento de despesas e capitais de morte e invalidez.

Persistiu, entretanto, a enorme inadimplência na contratação do DPVAT.

Em 1986, então, foi criado o Convênio DPVAT, gerido pela Federação Nacional das Seguradoras – FENASEG, que organizava o recolhimento de prêmios, o pagamento de sinistros e outras atividades, como a investigação de fraudes.

Contudo, havia ainda ineficiências na estrutura operacional e a FENASEG não era uma entidade sujeita legalmente à supervisão da Susep.

Por isso, em 2006, foram criados o Consórcio DPVAT e a Seguradora Líder.

A partir de diversos questionamentos, em 2012 foi estabelecido limite para a distribuição de lucros de 2% dos prêmios arrecadados. E novos problemas surgiram.

O limite de 2% passou a ser visto como incentivo para a assunção de despesas, já que elas demandariam o aumento do valor do prêmio e isso viabilizaria maior distribuição de lucro.

A Susep passou então a questionar e glosar despesas da Seguradora Líder, tendo editado a esse respeito diversas normas, inclusive reduzindo o prêmio a zero. E, em 2019, foi



Complementary Act No. 207/2024 was published, which extinguished the Mandatory Insurance for Personal Damage caused by land-based motor vehicles (“DPVAT”) and created the so-called “Mandatory Insurance for the Protection of Victims of Traffic Accidents (SPVAT)”, which is not insurance, but an “eventual social benefit”.

DPVAT was initially a typical civil liability insurance. However, difficulties with the regulation of claims led to the enactment of Act No. 6,194/1974, with a simpler system, dividing coverage into reimbursement of death and disability expenses and capital.

However, the huge non-compliance in contracting DPVAT persisted.

In 1986, the DPVAT Agreement was created, managed by the National Federation of Insurance Companies – FENASEG, which organized the collection of premiums, the payment of claims and other activities, such as fraud investigation.

However, there were still inefficiencies in the operational structure and FENASEG was not an entity legally subject to Susep's supervision.

Therefore, in 2006, the DPVAT Consortium and Seguradora Líder were created.

Based on several questions, in 2012 a limit was established for the distribution of profits of 2% of the prizes collected. And new problems arose.

The 2% limit came to be seen as an incentive to assume expenses, as they would require an increase in the value of the premium and this would enable greater profit distribution. Susep then began to question and gloss Seguradora Líder's expenses, having issued several rules in this regard, including reducing the premium to zero. And, in 2019, Provisio-

editada a Medida Provisória nº 904, que extinguiu o seguro DPVAT.

Essa Medida Provisória foi suspensa pelo Supremo Tribunal Federal (ADI nº 6262). O fundamento da decisão foi a necessidade de lei complementar para tratar do tema, mesmo após alteração da redação do art. 192 da Constituição pela Emenda Constitucional nº 40 de 2003. Curiosamente, esse fundamento, juridicamente equivocado, tornaria inconstitucional a maioria das regras legais brasileiras sobre seguro. Nesse contexto, em 2020, o Consórcio DPVAT decidiu pela sua extinção.

Foi então que a Caixa Econômica Federal – CEF - passou a administrar o seguro, tendo recebido os recursos “em excesso” acumulados pelo Consórcio.

Acabados esses recursos e interrompidos em 31 de dezembro de 2023 pagamentos de indenizações, voltou a urgência de uma solução para o seguro DPVAT. Veio a Lei Complementar nº 207/2024.

Essa Lei extinguiu o seguro DPVAT e criou o “benefício social eventual” SPVAT.

O SPVAT não é um seguro. Seus prêmios são uma contribuição social *sui generis*, sem legitimidade constitucional. Além disso, não é administrado por uma seguradora e não garante o pagamento de qualquer indenização, a não ser que haja recursos disponíveis.

A conexão entre seguro e SPVAT reside no nome “seguro” e na atuação da Susep e do CNSP na regulação e supervisão das atividades da CEF. Na realidade, inexistente direito à indenização na medida em que findem os recursos do “fundo mutualista” (“Art. 9º (...) § 2º O pagamento das indenizações do SPVAT ocorrerá até o limite do patrimônio do fundo”). Note-se, o risco de os recursos terminarem não está associado somente ao pagamento de indenizações. Há, no meio do caminho, repasses aos Sistema Único de Saúde – SUS e a unidades federativas, despesas com terceiros e a alocação de recursos para o INSS (até a desvinculação típica de contribuições sociais foi importada para o SPVAT).

Nesse contexto, por fim, a referência ao papel de “agente operador” da CEF tenta suprir, a “ausência” do agente responsável. Mas não há realmente ausência de um agente responsável segurador, pois não se trata de seguro.

Em suma, não temos mais o seguro DPVAT, nem um seguro obrigatório substituto. Independentemente disso, temos um precário benefício social financiado pelos proprietários de veículos automotores, cujo nome pode dar algum conforto aos saudosistas.

(\*) Sócio Fundador do Santos Bevilaqua Advogados Associados, ex-Diretor e Superintendente substituto da Susep, ex-Presidente da Diretoria e atual Vice-Presidente do Conselho Superior da Academia Nacional de Seguros e Previdência e Membro do Board da Global Insurance Law Connect, rede mundial de escritórios de advocacia especializados em seguros.

nal Measure No. 904 was issued, which extinguished DPVAT insurance.

This Provisional Measure was suspended by the Federal Supreme Court (ADI nº 6262). The basis for the decision was the need for a complementary act to deal with the topic, even after changing the wording of the art. 192 of the Constitution by Constitutional Amendment No. 40 of 2003. Interestingly, this legally mistaken foundation would render most Brazilian legal rules on insurance unconstitutional. In this context, in 2020, the DPVAT Consortium decided to extinguish itself.

It was then that Caixa Econômica Federal – CEF – began to manage the insurance, having received the “excess” resources accumulated by the Consortium.

Once these appeals were completed and compensation payments were interrupted on December 31, 2023, the urgency for a solution for DPVAT insurance returned. Complementary Act nº 207/2024 came.

This Act extinguished DPVAT insurance and created the “eventual social benefit” SPVAT.

SPVAT is not insurance. Your awards are a *sui generis* social contribution, without constitutional legitimacy. Furthermore, it is not administered by an insurance company and does not guarantee the payment of any compensation unless resources are available.

The connection between insurance and SPVAT lies in the name “insurance” and in the role of Susep and CNSP in regulating and supervising CEF’s activities. In reality, there is no right to compensation as long as the resources of the “mutual fund” run out (“Article 9 (...) § 2 Payment of SPVAT compensation will occur up to the limit of the fund’s assets”).

Note, the risk of resources running out is not only associated with the payment of compensation. There are, along the way, transfers to the Unified Health System – SUS and federative units, expenses with third parties and the allocation of resources to the INSS (even the typical unlinking of social contributions was imported into the SPVAT).

In this context, finally, the reference to the role of CEF’s “operating agent” attempts to make up for the “absence” of the responsible agent. But there is really no absence of a responsible insurance agent, as it is not insurance.

In short, we no longer have DPVAT insurance, nor a mandatory replacement insurance. Regardless, we have a precarious social benefit financed by motor vehicle owners, whose name may give some comfort to nostalgic people.

(\*) Founding Partner of Santos Bevilaqua Advogados Associados, former Director and Deputy Superintendent of Susep, former President of the Board of Directors and current Vice-President of the Superior Council of the National Academy of Insurance and Pensions and Member of the Board of Global Insurance Law Connect, global network of law firms specializing in insurance.

# Seguro Garantia pode ajudar governo a evitar obras paradas no país

## Surety can help Government avoid work being stopped in the country

As seguradoras estão preparadas para atender a ampliação de seguros nas obras públicas aguardando apenas a regulamentação da Nova Lei de Licitação, informou o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras, Dyogo Oliveira, durante o XII Fórum de Lisboa, Portugal.

Oliveira afirmou que o Seguro Garantia poderia solucionar 70% dos problemas financeiros e técnicos das empresas contratadas pelo governo. “A nova lei de licitações está trazendo inovação aos contratos e criando uma experiência de relacionamento do Estado com execução de obras públicas. Nada diferente do que se pratica em países desenvolvidos. As seguradoras só ofereceriam o seguro para obras com bons projetos e com todos os riscos avaliados”. Sob o tema “Concessões e Serviços Delegados”, o executivo participou do painel ao lado de Afrânio Vilela, Ministro do Superior Tribunal de Justiça; Benjamin Zymler, Ministro do Tribunal de Contas da União; Leandro Marin, da AEGEA Saneamento e Rafael Carneiro, Advogado.

O Seguro Garantia é um instrumento altamente eficiente para garantir a funcionalidade das concessões de serviços delegados e o efetivo cumprimento das atividades concedidas. Além disso, pode fornecer compensação financeira ao Estado, caso ocorram atrasos na conclusão de projetos, da-



Insurers are prepared to cover the expansion of insurance in public works, just waiting for the regulation of the New Bidding Law, informed the president of the National Confederation of Insurers, Dyogo Oliveira, during the XII Forum in Lisbon, Portugal.

Oliveira stated that Surety could solve 70% of the financial and technical problems of companies contracted by the government. “The new bidding law is bringing innovation to contracts and creating an experience of the State’s relationship with the execution of public works. Nothing different from what is practiced in developed countries. Insurance companies would only offer insurance for works with good designs and with all risks assessed”.

Under the theme “Concessions and Delegated Services”, the executive participated in the panel alongside Afrânio Vilela, Minister of the Superior Court of Justice; Benjamin Zymler, Minister of the Federal Court of Auditors; Leandro Marin, from AEGEA Saneamento and Rafael Carneiro, Lawyer.

Surety is a highly efficient instrument to guarantee the functionality of delegated service concessions and the effective fulfillment of the activities granted. Furthermore, it can provide financial compensation to the State if de-

nos materiais ou outras perdas financeiras e ao oferecer uma camada adicional de proteção financeira, pode estimular o investimento público em projetos de infraestrutura fundamentais para o desenvolvimento do país, como aqueles incluídos no Novo PAC, estimado em R\$ 1,7 trilhão.

“É importante lembrar que o Seguro Garantia não significa somente amparo para cumprimento de obrigações contratuais das concessões dos serviços de transportes e energia, mas pode representar também a atuação efetiva da iniciativa privada, no caso as seguradoras, na fiscalização da atividade do concessionário ou do executor, no caso de obras públicas, principalmente de infraestrutura”.

Em 2023, a demanda pelo Seguro Garantia avançou 24,3% em relação ao ano de 2022, com R\$ 4,3 bilhões arrecadados. Para 2024, a projeção de crescimento é de 24,3%, repetindo o bom desempenho do ano passado.

### **Brasil: um cemitério de obras inacabadas**

Em recente evento promovido pela CNseg com executivos do setor segurador e lideranças do executivo, legislativo e judiciário, o vice-presidente do Tribunal de Contas da União, Ministro Vital do Rêgo, mostrou preocupação com o imenso “cemitério de obras inacabadas” no Brasil. Segundo ele, atualmente são cerca de 9 mil obras paralisadas. Por isso, Vital do Rêgo se mostrou favorável ao produto oferecido pelas seguradoras uma vez que o setor dispõe de instrumentos eficientes e por isso, deve ser cada vez mais “acionados” para evitar esse cenário, qualificando o contratante e mitigando os riscos.

A nova Lei de Licitações, 14.133/21, prevê, entre outras atualizações, que, nas contratações de obras e serviços de engenharia de grande vulto, poderá ser exigida a prestação de garantia, na modalidade seguro-garantia, com cláusula de retomada em percentual equivalente a até 30% (trinta por cento) do valor inicial do contrato.

Já é possível ver isso na prática no estado do Mato Grosso que lançou edital para a primeira licitação de obra pública do Brasil com previsão de Cláusula de Retomada no Seguro Garantia. A licitação prevê o asfaltamento de 50 km da MT-430, nos municípios de Confresa e Vila Rica e tem um investimento previsto de R\$ 110 milhões.

A cláusula de retomada irá permitir que as seguradoras possam assumir obras cujos contratos tenham sido descumpridos pela empresa vencedora da licitação. O objetivo é garantir a execução de obras com qualidade e dentro do prazo estipulado.

“Nossa expectativa é que esse instrumento seja amplamente incorporado aos projetos de infraestrutura, no sentido de proteger os investimentos públicos e oferecer segurança jurídica ao Estado”, afirma Dyogo.

(Fonte Hill + Knowlton Brasil)

lays in project completion, material damage or other financial losses occur and by offering an additional layer of financial protection, it can stimulate public investment in infrastructure projects that are fundamental to the country's development, such as those included in the New PAC, estimated at R\$1.7 trillion.

“It is important to remember that Surety does not only mean support for the fulfillment of contractual obligations of transport and energy service concessions, but it can also represent the effective action of the private sector, in this case insurance companies, in supervising the activity of the concessionaire or the executor, in the case of public works, mainly infrastructure”.

In 2023, the demand for Surety increased 24.3% compared to 2022, with R\$4.3 billion collected. For 2024, the growth projection is 24.3%, repeating last year's good performance.

### **Brazil: a cemetery of unfinished works**

In a recent event promoted by CNseg with executives from the insurance sector and leaders from the executive, legislative and judiciary, the vice-president of the Federal Court of Auditors, Minister Vital do Rêgo, expressed concern about the immense “cemetery of unfinished works” in Brazil. According to him, there are currently around 9,000 works on hold.

For this reason, Vital do Rêgo was in favor of the product offered by insurance companies since the sector has efficient instruments and therefore, they must be increasingly “activated” to avoid this scenario, qualifying the contractor and mitigating the risks.

The new Tender Law, 14,133/21, provides, among other updates, that, in the contracting of large-scale engineering works and services, the provision of a guarantee may be required, in the form of Surety, with a percentage recovery clause equivalent to up to 30% (thirty percent) of the initial contract value.

It is already possible to see this in practice in the state of Mato Grosso, which launched a notice for the first public works tender in Brazil with a Resumption Clause in the Surety. The tender foresees the paving of 50 km of the MT-430, in the municipalities of Confresa and Vila Rica and has a planned investment of R\$ 110 million.

The resumption clause will allow insurers to take over works whose contracts have been breached by the winning company. The objective is to guarantee the execution of works with quality and within the stipulated deadline.

“Our expectation is that this instrument will be widely incorporated into infrastructure projects, in order to protect public investments and offer legal security to the State”, says Dyogo.

(Source Hill + Knowlton Brazil)

# Zurich passa a compensar emissões de carbono no seguro residencial

## Zurich begins to offset carbon emissions in home insurance

Em linha com os compromissos globais de sustentabilidade assumidos pela Seguradora Zurich, a partir de agora, assim como já acontece no seguro de auto, a companhia fará a compensação da emissão de carbono para todos os produtos que integram a sua carteira de massificados, que inclui o seguro residencial, seguro para pequenos negócios (Zurich Empresa), seguro imobiliário e para condomínios.

Nesta nova parceria com a Tempo, serão compensadas as emissões decorrentes do deslocamento para realização de serviços emergenciais como encanador, electricista, chaveiro e vidraceiro; reparo nas linhas branca e marrom (conserto de eletrodoméstico, TV e aparelhos de som e audiovisual); serviços de inspeção domiciliar e manutenção geral; e serviços de conveniência como locação de eletrodomésticos, reparo ar-condicionado, assistência bike e resgate/apoio ao ciclista.

A expectativa da Zurich é compensar de 90 a 120 toneladas de emissões de carbono por ano com a nova iniciativa, sem qualquer custo adicional para os clientes que utilizam a assistência 24h. Patricia Xavier (foto), superintendente de Desenvolvimento de Produtos de Personal Lines da seguradora, explica que milhares de clientes serão impactados com a ação. “A ampliação dessa parceria com a Tempo faz parte da nossa jornada de crescimento focada na oferta de produtos e serviços com diferenciais sustentáveis, em linha com as necessidades dos consumidores e do planeta. Queremos que nossos parceiros e clientes se engajem conosco nesta caminhada, e esta é uma oportunidade de eles darem a sua contribuição direta com relação ao impacto das emissões



In line with the global sustainability commitments undertaken by Seguradora Zurich, from now on, as is already the case in car insurance, the company will offset carbon emissions for all products that make up its mass portfolio, which includes home insurance, small business insurance (Zurich Empresa), real estate and condominium insurance.

In this new partnership with Tempo, emissions resulting from traveling to carry out emergency services such as plumbers, electricians, locksmiths and glaziers will be compensated; repair on white and brown lines (repair of household appliances, TV and sound and audiovisu-

al equipment); home inspection and general maintenance services; and convenience services such as appliance rental, air conditioning repair, bike assistance and rescue/support for cyclists. Zurich expects to offset 90 to 120 tons of carbon emissions per year with the new initiative, at no additional cost to customers who use 24-hour assistance. Patricia Xavier (photo), superintendent of Personal Lines Product Development at the insurance company, explains that thousands of customers will be impacted by the action. “The expansion of this partnership with Tempo is part of our growth journey focused on offering products and services with sustainable differences, in line with the needs of consumers and the planet. We want our partners and customers to engage with us on this journey, and this is an oppor-

de carbono em suas atividades diárias”, enfatiza a executiva. “Mais um projeto que fortalece a nossa parceria com a Zurich. Participar do esforço para neutralização dos gases de estufa e contribuir com o planeta é uma responsabilidade de todos, um esforço contínuo e coletivo. Por isso, unimos forças nesta iniciativa com o objetivo de contribuir para esta importante missão, oferecendo mais um diferencial ao mercado”, destaca João Armesto, vice-presidente Comercial e Marketing da Tempo.

A compensação de carbono acontece quando o segurado solicita um dos serviços previstos no seguro residencial. Para calcular as emissões de carbono geradas são considerados fatores como consumo de combustível, tipo de motor do veículo e quilometragem anual. Com base nesse resultado, a Zurich faz a compra dos créditos da Tempo de acordo com o serviço utilizado pelo segurado. O cliente recebe um SMS informando sobre a compensação ao final do atendimento. Compensação de carbono no seguro auto completa um ano. A ampliação de portfólio de produtos que contam com a compensação de carbono em seu escopo ocorre um ano após a primeira ação da Zurich, focada no seguro automóvel. Na época, a seguradora anunciou que compensaria as emissões resultantes do uso de carro reserva e de serviços de assistência 24h no produto por meio da compra de créditos de carbono junto aos parceiros Tempo e Localiza&Co. De junho até dezembro de 2023, a seguradora já compensou aproximadamente 3,7 mil toneladas de carbono somente no seguro automóvel.

“A jornada da Zurich para reduzir as emissões em nível global já começou, e os desafios são enormes nessa transição. Precisamos fazer isso juntos e por isso, temos nos unido aos nossos parceiros para contribuir nessa missão, não só visando as emissões de carbono, mas o desenvolvimento de iniciativas sustentáveis em toda a carteira. Somos e continuaremos sendo pioneiros nesse sentido”, destaca Patricia Xavier.

Além da compensação de carbono nos serviços de assistência 24h e carro reserva, os produtos massificados da Zurich contam com outras coberturas e serviços com pegada sustentável.

A Zurich por exemplo, foi pioneira no segmento de veículos híbridos e elétricos com coberturas e serviços diferenciados, oferece processos de cotação, emissão e envio de apólice aos clientes do seguro auto 100% digitais e ainda promove a certificação de suas oficinas referenciadas com um Selo Verde, que atesta a adoção de melhores práticas ESG por esses estabelecimentos.

No residencial, a companhia dispõe de coberturas para bicicletas e painéis solares, além disponibilizar serviços de descarte responsável de entulhos e resto de obras, consultoria ambiental e orientação para projetos sustentáveis - estes serviços também aplicáveis ao Zurich Empresa.

(Fonte: Conteúdo)

tunity for them to make their direct contribution regarding the impact of carbon emissions in their daily activities”, emphasizes the executive. “Another project that strengthens our partnership with Zurich. Participating in the effort to neutralize greenhouse gases and contributing to the planet is everyone's responsibility, a continuous and collective effort. Therefore, we joined forces in this initiative with the aim of contributing to this important mission, offering another differentiator to the market”, highlights João Armesto, Commercial and Marketing Vice-president at Tempo.

Carbon compensation occurs when the insured person requests one of the services foreseen in home insurance. To calculate the carbon emissions generated, factors such as fuel consumption, type of vehicle engine and annual mileage are considered. Based on this result, Zurich purchases Tempo credits according to the service used by the customer policyholder. The customer receives an SMS informing them of the compensation at the end of the service. Carbon compensation in car insurance completes one year. The expansion of the portfolio of products that include carbon offsetting in their scope comes one year after Zurich's first action, focused on vehicle insurance. At the time, the insurance company announced that it would offset emissions resulting from the use of a spare car and 24-hour assistance services in the product through the purchase of carbon credits from partners Tempo and Localiza&Co. From June to December 2023, the insurer has already offset approximately 3,700 tons of carbon in car insurance alone.

“Zurich's journey to reduce emissions globally has already begun, and the challenges are enormous in this transition. We need to do this together and that is why we have joined forces with our partners to contribute to this mission, not only targeting carbon emissions, but the development of sustainable initiatives across the entire portfolio. We are and will continue to be pioneers in this sense”, highlights Patricia Xavier.

In addition to carbon offsetting in 24-hour assistance and backup car services, Zurich's mass products have other coverages and services with a sustainable footprint.

Zurich, for instance, was a pioneer in the segment of hybrid and electric vehicles with differentiated coverage and services, offers 100% digital quotation, issuance and policy sending processes to auto insurance customers and also promotes the certification of its referenced workshops with a Seal Green, which attests to the adoption of best ESG practices by these establishments.

In the residential area, the company offers covers for bikes and solar panels, in addition to providing responsible disposal services for rubble and construction waste, environmental consultancy and guidance for sustainable projects - these services are also applicable to Zurich Empresa.

(Source: Conteúdo)

45 anos



 **SODRÉ SANTORO**  
*45 anos*  
UNINDO A TRADIÇÃO A INOVAÇÃO EM CADA LANCE

 **SODRÉ SANTORO**  
*45 anos*  
UNINDO A TRADIÇÃO A INOVAÇÃO EM CADA LANCE

José Eduardo e Luiz Fernando de Abreu Sodré Santoro

# Sodré Santoro: 45 anos de inovação no mercado de leilões

## Sodré Santoro: 45 years of innovation in the auction market

*Maior organização de leilões da América Latina, conta com a expertise da família para a continuidade dos negócios*

*Largest auction organization in Latin America, relies on family expertise for business continuity*

Por/by Tatiane Pina

Quando optam por iniciar um negócio, as pessoas frequentemente enfrentam diversos desafios. Dentre eles, surgem questões comuns: Qual segmento seguir? Como destacar-se? Como fazer minha organização prosperar? Um exemplo inspirador nesse percurso é a Sodré Santoro Leilões, a maior referência em leilões presenciais e online na América Latina. Fundada em 1979 pelos irmãos Luiz Fernando e José Eduardo de Abreu Sodré Santoro, se destacou como pioneira, primando pela qualidade e conquistando a confiança de parceiros e clientes.

Ao longo dos anos, a Sodré Santoro investiu em tecnologia, sempre visando o conforto e segurança dos compradores e aprimorando a experiência oferecida. A trajetória dessa empresa familiar promete continuar a ser marcada por inovação e sucesso.

### História de Família

Em 1979, Luiz Fernando e José Eduardo realizavam os leilões em uma perua Kombi com teto solar. Eles utilizavam um equipamento de som e um microfone para apresentar os lotes e receber lances dos interessados e se deslocavam pelas cidades para se aproximar dos bens a serem vendidos. No ano de 1997, a empresa lançou um site moderno e funcional para o público, inovando mais uma vez em 2002, passou a leiloar de forma online, contando com o mesmo formato presencial. Assim, os compradores acompanhavam a transmissão em

When choosing to start a business, people often face several challenges. Among them, common questions arise: Which segment to follow? How to stand out? How to make my organization prosper? An inspiring example on this journey is Sodré Santoro Leilões, the biggest reference in in-person and online auctions in Latin America. Founded in 1979 by brothers Luiz Fernando and José Eduardo de Abreu Sodré Santoro, it stood out as a pioneer, striving for quality and gaining the trust of partners and customers.

Over the years, Sodré Santoro has invested in technology, always aiming for the comfort and safety of buyers and improving the experience offered. The trajectory of this family business promises to continue to be marked by innovation and success.

### Family History

In 1979, Luiz Fernando and José Eduardo held auctions in a Kombi station wagon with a sunroof. They used sound equipment and a microphone to present the lots and receive bids from interested parties and moved around the cities to get closer to the goods to be sold.

In 1997, the company launched a modern and functional website for the public, innovating once again in 2002, it started to auction online, using the same face-to-face format. This way, buyers could follow the broadcast in real time, being able to place their bids on the products online

tempo real, podendo dar seus lances nos produtos. Hoje, possui um estúdio de áudio e vídeo onde ocorrem as transmissões online e ao vivo, proporcionando mais interatividade, qualidade e segurança aos participantes. A Sodré Santoro possui 13 pátios de apoio em diversas cidades, totalizando 2 milhões de m<sup>2</sup>. O 'pátio-sede', localizado em Guarulhos, na Grande São Paulo, foi inaugurado em 1996, com 230 mil metros quadrados. Ali são negociados mais de 6 mil veículos por mês. A carteira é diversificada, conta com 250 clientes ativos nos segmentos de seguradoras, bancos, financeiras, locadoras, concessionárias, entre outros setores. Além disso, mais de 500 mil cadastros ativos de compradores e 4,5 milhões de visitantes únicos em seu site.

### Apaixonados pela Batida do Martelo

Em 2019, durante a comemoração de 40 anos da Sodré, ocorreu o lançamento do livro "Sodré Santoro 40 Anos – Apaixonados pela Batida do Martelo", de Allan Vidigal. O livro conta a história do surgimento dos leilões no Brasil e no mundo, destacando a geração nas atividades do setor. Mariana, Carolina e Otavio, filhos de Luiz Fernando, e Flávio, filho de José Eduardo, exercem atividades diferentes, mas desde 2010 vêm fazendo a gestão dos leilões. Confira um trecho da publicação: "Flávio, o primeiro desse grupo a ter se unido ao pai e ao tio, focava esforços no aspecto online do negócio, capitaneando desde a fase embrionária do segmento. Seus primos, Otavio, Mariana e Carolina, seguem suas inclinações e competências pessoais. Otávio se dedica ao comercial; Mariana, à comunicação e Carolina, à frente administrativa. Os fundadores se mantêm ativos e presentes, ocupando papéis mais estratégicos de orientação geral."

### Leilões da Sodré Santoro

Sendo uma pioneira no mercado, é importante destacar alguns projetos recentes que contaram com a tecnologia,

and live broadcasts take place, providing more interactivity, quality and security for participants. Sodré Santoro has 13 support yards in several cities, totaling 2 million m<sup>2</sup>. The 'Headquarters', located in Guarulhos, in Greater São Paulo, was opened in 1996, with 230 thousand square meters. More than 6 thousand vehicles are traded there per month.

The portfolio is diversified, with 250 active clients in the segments of insurance companies, banks, finance companies, rental companies, dealerships, among other sectors. In addition, more than 500 thousand active buyer registrations and 4.5 million unique visitors to its website.

### In love with the Beat of the Hammer

In 2019, during the celebration of Sodré's 40th anniversary, the book "Sodré Santoro 40 Anos – Apaixonados pela Batida do Martelo", by Allan Vidigal, was launched. The book tells the story of the emergence of auctions

in Brazil and around the world, highlighting the generation of activities in the sector. Mariana, Carolina and Otavio, Luiz Fernando's children, and Flávio, son of José Eduardo, carry out different activities, but since 2010 they have been managing the auctions. Check out an excerpt from the publication:

"Flávio, the first of this group to have joined his father and uncle, focused his efforts on the online aspect of the business, leading it since the embryonic phase of the segment. His cousins, Otavio, Mariana and Carolina, follow his personal inclinations and skills. Otávio dedicated to commercial; Mariana, to communication and Carolina, to administrative management.

### Sodré Santoro Auctions

As a pioneer in the market, it is important to highlight some recent projects that relied on Sodré's technology, quality and trust. In March this year, São Paulo Futebol

**PÁTIOS**

13 pátios para \*armazenamento e organização de leilões que juntos, somam mais de: **2 milhões de m<sup>2</sup>**

- 📍 Pátio Aricanduva: Rua da Barroca, 19 - Inq Novo Mundo
- 📍 Pátio Bauru: Rua Joaquim Marques de Figueiredo, 5-121 Distrito Ind. Domingos Blancardi
- 📍 Pátio Caçapava: Rod. Vito Ardito, Km 119 Campo Grande
- 📍 Pátio Cesário Lange: Rod. Presidente Castelo Branco, Km 148 Aclélia dos Tavares
- 📍 Pátio Curitiba I: Rua Vanderlei Moreno, 8.550 Roseira de São Sebastião
- 📍 Pátio Curitiba II: Rua Frei Basílio Roewer Cfm, 201 Guatupé
- 📍 Pátio Guarulhos I: Marginal da Rod. Pres. Dutra, S/N Km 223,5 - Porta da Igreja
- 📍 Pátio Guarulhos II: Rua Luiz Rodrigues de Freitas, 330 Porta da Igreja
- 📍 Pátio Guarulhos III: Rua Soldado Antonio Martins de Oliveira, 100 Presidente Dutra
- 📍 Pátio Limeira: Via Prefeito Jurandyr Paixão de Campos Freire, 1.000 - Jd. Campo Belo
- 📍 Pátio Monte Mor: Rod. Jornalista Francisco Aguirre Proença, Km 21 - S. Rafael
- 📍 Pátio Ribeirão Preto: Rod. Anhangüera, Km 306,5 Recreio Anhangüera
- 📍 Pátio Sorocaba: Av. Marginal Sérgio Cancian, 5.555 Setor Industrial



qualidade e confiança da Sodré. Em março deste ano, o São Paulo Futebol Clube vendeu o naming rights do seu estádio, localizado no Morumbi, que agora se chama MorumBIS. O clube então decidiu promover um leilão para vender o letreiro do estádio e dois escudos da equipe. O processo foi promovido pela Sodré Santoro Leilões e arrecadou mais de 740 mil reais.

"Este leilão, além de sua nobre causa beneficente, é uma celebração da paixão, da história e do orgulho que envolve o São Paulo Futebol Clube. Convidamos todos os interessados a se unirem a nós neste momento único e fazerem parte da história deste grande clube", afirmou, de acordo com o portal Terra, a leiloeira oficial Mariana Lauro Sodré Santoro Batochio. Outro projeto beneficente, que contou com a realização da Sodré Santoro, foi o 'Make-A-Wish Brasil' com apoio da Disney no Brasil. De acordo com o site Observatório do Terceiro Setor, a iniciativa visava realizar os sonhos de crianças com doenças graves e risco de vida. Carolina Sodré Santoro, leiloeira oficial e representante da segunda geração da família no setor, conduziu essa ação.

A Sodré Santoro, reconhecida como a maior casa de leilões da América Latina, está celebrando 45 anos de uma história marcada por credibilidade, inovação e sucesso.

Ao longo deste período, a Sodré Santoro manteve-se em constante inovação, adaptando-se às demandas do mercado e oferecendo serviços de excelência aos seus clientes. A or-

Clube sold its name rights to its stadium, located in Morumbi, which is now called MorumBIS. The club then decided to hold an auction to sell the stadium sign and two team badges. The process was promoted by Sodré Santoro Leilões and raised more than 740 thousand reais.

"This auction, in addition to its noble charitable cause, is a celebration of the passion, history and pride that surrounds São Paulo Futebol Clube. We invite all interested parties to join us in this unique moment and be part of the history of this great club", stated, according to the Terra portal, the official auctioneer Mariana Lauro Sodré Santoro Batochio.

Another charitable project, which was carried out by Sodré Santoro, was 'Make-A-Wish Brasil' with support from Disney in Brazil. According to the Third Sector Observatory website, the initiative aimed to make the dreams of children with serious, life-threatening illnesses come true. Carolina Sodré Santoro, official auctioneer and representative of the family's second generation in the sector, led this action.

Sodré Santoro, recognized as the largest auction house in Latin America, is celebrating 45 years of a history marked by credibility, innovation and success.

Throughout this period, Sodré Santoro remained constantly innovating, adapting to market demands and offering excellent services to its customers. The organization

ganização realiza leilões diários e possui tecnologia própria para proporcionar a melhor experiência em leilões, tanto para quem compra quanto para quem vende.

### Pioneirismo e diversidade

Com uma grande gama de produtos, a Sodré Santoro realiza leilões de automóveis, imóveis urbanos e rurais, máquinas, móveis, aeronaves, embarca es, entre outros itens de diversos nichos e categorias.   precursora de leilão de veículos para seguradoras, ao transformar carros salvados de sinistro em capital para as companhias.

A empresa também passou a leiloar bens inoperantes ou defasados de grandes conglomerados industriais, eliminando de vez o preconceito de que a venda dos bens estava relacionada

À falência de uma empresa pública ou privada. Os compradores também são diversificados, desde empresas de pequeno e grande porte até pessoas físicas.

Esta tecnologia avançada oferece aos clientes uma experiência única e confiável, assegurando transparência e eficiência em todas as sessões de leilão. Para comemorar esse caminho de sucesso, a Sodré Santoro Leilões organizou uma significativa celebração em 23 de fevereiro. O evento reuniu mais de 400 colaboradores num ambiente de gra-tid o e festividade, destacando os marcos alcançados ao longo de mais de quatro décadas de dedicação e esforço contínuo.

“  medida que celebramos essas mais de quatro décadas, reafirmamos nosso compromisso de continuar oferecendo serviços de excelência, inovação e credibilidade. Olhando para o futuro, e mantendo a dedicação em superar expectativas e contribuir para o desenvolvimento contínuo do mercado de leilões no Brasil”, declarou Carolina Sodré Santoro.

Os irmãos Luiz Fernando e José Eduardo Sodré Santoro, fundadores da organização, expressaram sua gra-tid o a todos que contribuíram para o sucesso da Sodré 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 alcan ar essa marca histórica.

holds daily auctions and has its own technology to provide the best auction experience for both buyers and sellers.

### Pioneering and diversity

With a wide range of products, Sodr  Santoro holds auctions of automobiles, urban and rural properties, machinery, furniture, aircraft, boats, among other items from different niches and categories. It is a precursor to vehicle auctions for insurance companies, by transforming cars saved from accidents into capital for the companies.

The company also began auctioning inoperative or out-of-date assets from large industrial conglomerates, once and for all eliminating the prejudice that the sale of assets was related to the bankruptcy of a public or private company.

Buyers are also diverse, from small and large companies to individuals.

This advanced technology offers customers a unique and reliable experience, ensuring transparency and efficiency across all auction sessions. To celebrate this path of success, Sodr  Santoro Leilões organized a significant celebration on February 23rd. The event brought together more than 400 employees in an atmosphere of gratitude and festivity, highlighting the milestones achieved over more than four decades of dedication and continuous effort.

“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 dedication to exceeding expectations and contributing to the continued development of the auction market in Brazil”, declared Carolina Sodr  Santoro.

The brothers Luiz Fernando and José Eduardo Sodr  Santoro, founders of the organization, expressed their gratitude to everyone who contributed to the success of Sodr  Santoro Leilões over these 45 years. They recognize that, despite the challenges faced, the support and trust of employees, partners and customers were fundamental in achieving this historic milestone.

**A Sodré Santoro, reconhecida como a maior casa de leilões da América Latina, está celebrando 45 anos de uma história marcada por credibilidade, inovação e sucesso**

**Sodré Santoro, recognized as the largest auction house in Latin America, is celebrating 45 years of a history marked by credibility, innovation and success**

# 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.



[www.riskveritas.com.br](http://www.riskveritas.com.br)

**ENTRE EM CONTATO**

[contato@riskveritas.com.br](mailto:contato@riskveritas.com.br)

+55 (11) 98968-4413



/iRiskVeritas



@risk\_veritas



/riskveritas

# A responsabilidade dos administradores públicos pelos danos das chuvas de verão

## The public administrators responsibility from summer rains damage

\*Paulo Henrique Cremonese

A recente tragédia no Rio Grande do Sul me fez lembrar de algo que escrevi há algum tempo, cerca de dois anos atrás, quando a cidade em que moro, Santos, São Paulo, foram atingidas por chuvas intensas e sofreram com alagamentos. Evidentemente que nada comparável ao que houve recentemente no sul do país, mas digno de nota.

Ao contrário da tragédia atual, marcada pelo selo da extraordinariedade, independentemente de possíveis falhas da Administração Pública, os acontecimentos no estado de São Paulo não foram imprevisíveis, inesperados. Muito pelo contrário, as chuvas de verão são realidades contumazes na região sudeste. Todos os anos ocorrem, variando apenas a intensidade.

As águas de novembro a março não só varrem o verão como causam danos terríveis, muitos dos quais absorvidos pelo mercado segurador. O que é recorrente, conhecido, previsível, definitivamente não é fortuito e, sim, implica responsabilidade de alguém, no caso, a Administração. Passou da hora de os governos federal, estaduais e municipais responderem por danos derivados das enchentes e alagamentos provocados pelas chuvas de verão. Essas chuvas são concausas. As causas verazes, ousar afirmar, são as constantes omissões, falhas, ineficiências dos administradores públicos, que não procedem preventivamente como deveriam. Naquela oportunidade escrevi em tom de desabafo algo que aqui repito com entusiasmo.

The recent tragedy in Rio Grande do Sul state reminded me of something I wrote some time ago, about two years ago, when the city where I live, Santos, São Paulo, was hit by intense rain and suffered from flooding. Obviously, nothing comparable to what happened recently in the south of the country, but worthy of note nonetheless.

Unlike the current tragedy, marked by the seal of extraordinariness, regardless of possible failures of the Public Administration, the events in the state of São Paulo were not unpredictable, unexpected. Quite the contrary, summer rains are a frequent reality in the southeast region. They occur every year, only the intensity varies.

The waters from November to March not only wipe out the summer but also cause terrible damage, much of which is absorbed by the insurance market. What is recurring, known, predictable, is definitely not fortuitous and, yes, implies someone's responsibility, in this case, the Administration. It is past time for federal, state and municipal governments to respond for damages resulting from floods and flooding caused by summer rains. These rains are damaging. The true causes, I dare say, are the constant omissions, failures and inefficiencies of public administrators, who do not act preventively as they should. On that occasion I wrote something in a rant that I repeat here with enthusiasm.

*“Segunda-feira, 10 de junho, Santos e região foram atingidas por fortes chuvas. O mesmo se deu em São Paulo, lá até com maior intensidade. Enchentes, alagamentos, transtornos, danos e prejuízos. Enfim, o mesmo de sempre.*

*Choveu muito? Sim, mas algo absolutamente previsível. Todo o mundo sabe e faz tempo que nas regiões sul e sudeste do Brasil chove demais no verão. Isso faz parte da crônica do dia-a-dia, da história da imprensa e até da famosa canção que fala das águas de março levando o verão.*

*Pouco importa saber se a intensidade da chuva em um determinado dia foi maior ou menor, mas, sim, que de dezembro à março ela ocorre, é comum, conhecida e, portanto, a ninguém mais surpreende. Não há surpresa nas chuvas de verão, então não se pode falar em caso fortuito ou força maior. Há um responsável evidente pelos danos derivados das enchentes e alagamentos das chuvas de verão: o administrador público. Dizia isso ontem. Digo hoje. Direi amanhã, infelizmente.*

*Aqui, pouco importa a ideologia do administrador, seu colorido político-ideológico, mas a função em si, indevidamente exercida nesse aspecto. Não se trata, também, de uma crítica aos atuais administradores municipais e estadual, mas aos de todos os tempos. Todos, sem exceção, têm sua parcela de culpa e essa parcela não é pequena. Aceitar a ocorrência periódica de chuvas e alagamentos é desrespeitar as pessoas e ofender o princípio da eficiência, previsto no art. 37 da Constituição Federal.*

*Entra ano, sai ano e tudo continua rigorosamente como sempre: nada é feito concreta e eficazmente. Este comentário tem, sim, tom de desabafo, mas é, antes, um grito de cidadania. As administrações públicas têm o dever de responder civilmente pelos prejuízos. O fato de o dinheiro da Administração ser público não é desculpa para o não reembolso dos prejuízos suportados por todos, inclusive o mercado segurador. Em sendo o caso, ainda que simbolicamente, pode-se cogitar na responsabilidade solidária das pessoas naturais*



*“Monday, June 10th, Santos and the region were hit by heavy rains. The same happened in São Paulo, even with greater intensity there. Floods, flooding, disturbances, damages and losses. Anyway, the same as always. It rained a lot? Yes, but something absolutely predictable. Everyone knows and has known for a long time that in the south and southeast regions of Brazil it rains a lot in the summer. This is part of the daily chronicle, the history of the press and even the famous song that talks about the waters of March taking away the summer.*

*It doesn't matter if the intensity of the rain on a given day was greater or lesser, but rather, the fact that it occurs from December to March is common, known and, therefore, no one surprises anyone*

*anymore. There are no surprises in summer rains, so there can be no talk of unforeseeable circumstances or force majeure. There is an obvious person responsible for the damage resulting from floods and flooding caused by summer rains: the public administrator. I said that yesterday. I say today. I'll say it tomorrow, unfortunately.*

*Here, what matters little is the administrator's ideology, his political-ideological coloring, but the function itself, improperly exercised in this aspect. This is also not a criticism of current municipal and state Administrators, but of those of all times. Everyone, without exception, has their share of blame and this share is not small. Accepting the periodic occurrence of rain and flooding is disrespecting people and offending the principle of efficiency, provided for in art. 37 of the Federal Constitution.*

*Year in, year out and everything continues exactly as always: nothing is done concretely and effectively. This comment does have the tone of an outburst, but it is, rather, a cry for citizenship. Public administrations have a duty to respond civilly for losses. The fact that the Administration's money is public is no excuse for not reimbursing losses incurred by everyone, including the insurance market. If this is the*

que ocupam funções administrativas, pois só assim, talvez, alguma coisa venha a ser feita em favor do bem comum. Para minha grata alegria, há em curso uma robusta mudança de paradigma, com algumas decisões judiciais condenando administrações públicas. A imprensa tem papel importante nesse esforço de exigir dos administradores suas respectivas responsabilidades. As condenações judiciais têm outro importante papel, sem dúvida alguma. Mas cabe ao povo exigir seus direitos e cobrar dia após dia soluções para o problema, crônico, endêmico. Exigir as soluções prometidas e cumpridas nas campanhas eleitorais. Essa postura não pode ser esquecida aos primeiros batucos do carnaval, mas se manter presente ao longo do ano, especialmente um em que prefeitos serão escolhidos”.

Enfatizo que o que defendo não cabe ao caso específico do que houve e há no Rio Grande do Sul, marcado pelo signo da tragédia. Serve, porém, para boa parte dos casos. E serve muito. Trata-se de antiga tese que defendo enfaticamente: a imputação de responsabilidade aos administradores públicos pelos danos derivados das chuvas de verão.

Insisto: o que é reiterado não é fortuito e é preciso separar o joio do trigo, isto é, a verdadeira catástrofe do desídia procedimental e da incúria administrativa. Tomando nova figura neotestamentária para explicar a situação, tenho que é preciso dar a César o que é de César e a Deus o que é de Deus.

Nem todo dano causado pela natureza é um “Act of God”, como diz em Direito dos Transportes e em Direito dos Seguros; a maior parte é causada pela incapacidade de o Estado usar adequadamente o dinheiro do povo em prevenção e contingenciamento.

Tenho viva esperança de que o mercado segurador – todos seus atores –, grandes atores da Economia, legisladores, stakeholders unam esforços para cobrar de César o que César tem que fazer urgentemente.

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

case, even if symbolically, one can consider the joint responsibility of natural persons who occupy administrative functions, as only then, perhaps, will something be done in favor of the common good.

To my great joy, there is a robust paradigm shift underway, with some court decisions condemning public administrations. The press plays an important role in this effort to demand their respective responsibilities from administrators. Judicial convictions play another important role, without a doubt. But it is up to the people to demand their rights and demand day after day solutions to the chronic, endemic problem. Demand the solutions promised and fulfilled in electoral campaigns. This stance cannot be forgotten at the first drumbeats of Carnival, but remain present throughout the year, especially one in which mayors will be chosen”.

## As administrações públicas têm o dever de responder civilmente pelos prejuízos

### Public administrations have a duty to respond civilly for losses

I emphasize that what I defend does not apply to the specific case of what happened and is happening in Rio Grande do Sul, marked by the sign of tragedy. However, it works for most cases. And it serves a lot. This is an old thesis that I emphatically defend: the attribution of responsibility to public administrators for damages resulting from summer rains.

I insist: what is reiterated is not fortuitous and it is necessary to separate the wheat from the chaff, that is, the true catastrophe of procedural negligence and administrative negligence. Quoting the New Testament to explain the situation, I have to say that it is necessary to render to Caesar what is Caesar's and to God what is God's.

Not all damage caused by nature is an “Act of God”, as it says in Transport Law and Insurance Law; most of it is caused by the State's inability to adequately use the people's money in prevention and contingency.

I have great hope that the insurance market – all its actors –, major economic players, legislators, stakeholders will join forces to demand from César what César has to do urgently.

**Paulo Henrique Cremonese**, partner at Machado e Cremonese – Advogados Associados, PhD student in Civil Law at the University of Coimbra, master in Private International Law at the Catholic University of Santos, Specialist in Insurance Law at the University of Salamanca, academic at the National Insurance Academy and Pension

# Sompo Seguros visita Sodré Santoro Leilões em sua sede

## Sompo Seguros visits Sodré Santoro Leilões at its Headquarters

Por/by Márcia Kovacs

Dando continuidade ao objetivo de estreitar relacionamentos junto ao mercado de seguros, por meio do projeto de aproximação dos diversos players, que vem sendo desenvolvido pela Sodré Santoro Leilões e Revista Insurance Corp, foram recebidas na sede da organização, Adriana Sartori, Gerente de Sinistros e Marina Luiza de Souza, analista. Luiz Fernando Sodré Santoro, José Eduardo Sodré Santoro, José Eduardo Sodré Santoro e Otávio Sodré Santoro, junto das especialistas da seguradora, trocaram informações sobre as questões de salvados e suas operações atuais dentro da companhia.

Após o almoço, realizaram um tour pela organização e acompanharam os leilões que são ao vivo e totalmente online, o que surpreendeu as convidadas, pela tecnologia e dinâmica apresentada.

“Como gestora de salvados, desde 2019 entendi como funciona todo o processo de salvados de uma empresa. Tudo que é oriundo de sinistro e tem valor econômico, pode ser comercializado como salvados, desde mercadorias, equipamentos, qualquer tipo de veículos. E já temos parceria de longa data com a Sodré Santoro Leilões, na categoria veículos, com o tradicional Leiloeiro”, relatou Adriana.

### Sompo Seguros

A Sompo Seguros S.A. é uma empresa do Grupo Sompo Holdings, um dos maiores grupos seguradores do Japão e do mundo. Com unidades em todas as regiões do Brasil, a empresa surgiu da integração das operações da Marítima Seguros, fundada em Santos-SP em 1943, e da Yasuda Seguros, que está no Brasil desde 1959.



Continuing the objective of strengthening relationships within the insurance market, through the project to bring together the various players, which has been developed by Sodré Santoro Leilões and Revista Insurance Corp, Adriana Sartori, Manager of Claims and analyst Marina Luiza de Souza. Luiz Fernando Sodré Santoro, José Eduardo Sodré Santoro and Otávio Sodré Santoro, together with the insurance company's specialists, exchanged information on salvage issues and their current operations within the company.

After lunch, they took a tour of the organization and followed the auctions, which are live and completely online, which surprised the guests, due to the technology and dynamics presented.

“As a salvage manager, since 2019 I have understood how a company's entire salvage process works. Everything that originates from an accident and has economic value can be sold as salvage, from goods, equipment, any type of vehicles. And we already have a long-standing partnership with Sodré Santoro Leilões, in the vehicle category, with the traditional Auctioneer”, reported Adriana.

### Sompo Seguros

Sompo Seguros SA is a company of the Sompo Holdings Group, one of the largest insurance groups in Japan and the world. With units in all regions of Brazil, the company emerged from the integration of the operations of Marítima Seguros, founded in Santos-SP in 1943, and Yasuda Seguros, which has been in Brazil since 1959.

# MAG tem índice de excelência na avaliação de corretores

## MAG is rated excellent by brokers

Por/by Márcia Kovacs

A MAG Seguros, especialista em vida e previdência, recebeu por meio do índice de recomendação, NPS (Net Promoter Score), a nota de 85 na avaliação de seus corretores ativos. Essa é a segunda maior pontuação da história da companhia, cujo objetivo é gerar a melhor experiência de atendimento para seus clientes e parceiros. Os corretores da MAG classificaram a empresa ao nível de excelência, destacando no índice pontos como: imagem da empresa, características, qualidade e variedade dos produtos, além do processo de pagamento de benefícios.

Em relação aos clientes, a avaliação também é positiva, com NPS 54. A companhia se manteve na 'zona de qualidade' tendo como

principais destaques pelos segurados o bom atendimento do corretor, a comunicação após a contratação do seguro e o fácil acesso às informações de produtos contratados.

"Nosso compromisso na MAG Seguros é gerar a melhor experiência para nossos parceiros e clientes. Resultados tão positivos como estes chancelam que estamos no caminho certo, ao trazermos para o nosso dia a dia humanização e agilidade em nossos processos, para benefício de nossos segurados e parceiros." comenta Nuno David (foto), Diretor Comercial e de Marketing da MAG Seguros.

Em 2024, a seguradora lançou uma nova diretoria de experiência do cliente, reforçando o olhar da MAG em trazer os valores do cliente para o centro de seus processos. Essa



MAG Seguros, a Life and Pension specialist, received a score of 85 in the evaluation of its active brokers using the recommendation index, NPS (Net Promoter Score). This is the second highest score in the history of the company, whose aim is to generate the best service experience for its clients and partners. MAG's brokers rated the company at the level of excellence, highlighting in the index points such as: company image, characteristics, quality and variety of products, as well as the benefits payment process.

In relation to clients, the evaluation is also positive, with an NPS of 54. The company remained in the 'quality zone', with the main highlights for policyholders

being good service from the broker, communication after taking out the insurance and easy access to information on the products contracted.

"Our commitment at MAG Seguros is to generate the best experience for our partners and clients. Results as positive as these confirm that we are on the right track, bringing humanization and agility to our day-to-day processes, for the benefit of our policyholders and partners." comments Nuno David (photo), Commercial and Marketing Director at MAG Seguros.

In 2024, the insurer launched a new customer experience department, reinforcing MAG's focus on bringing

nova área é ligada ao marketing, sob gestão do executivo Leonardo Secundo, e dividida em dois grandes grupos: Sucesso do Cliente e Suporte ao Cliente, com o foco em atender nossos diversos públicos de forma não só reativa, mas também pró-ativa. A área de Suporte do Cliente, responsável pelo atendimento reativo de clientes e corretores, têm índices de resolução de 89% já em primeira chamada (first call resolution). Já a área de Sucesso do Cliente, responsável por construir jornadas de relacionamento, teve um expressivo aumento de 102% de pontos de contato de comunicação com o cliente só nos últimos 7 meses. Os corretores que atendem a MAG também possuem canais de engajamento exclusivos com a empresa, caso do Conecta MAG, um suporte exclusivo no Telegram que fornece conteúdos de qualidade incluindo dicas de vendas, informações sobre campanhas oficiais e materiais digitais de suporte, fornecendo aos corretores recursos essenciais para apresentar os produtos a seus clientes, além do Sexta Super, um programa semanal exibido em todas as unidades da seguradora, apresentando pautas sobre produtos, campanhas de vendas e dia a dia nas vendas.

"As plataformas e canais que trazemos para nossos corretores e parceiros seguem em linha com o nosso objetivo de oferecer possibilidades para uma maior valorização destes profissionais.

A avaliação feita por eles, reconhecendo nossa atuação como parceiros durante o atendimento diário, nos orgulha e motiva a buscarmos a cada dia mais excelência em nossos processos, para alcançarmos juntos, taxas cada vez mais altas, tanto de recomendação quanto de satisfação de nossos clientes e parceiros", complementa o executivo Nuno David. A pesquisa quantitativa de NPS vem sendo realizada anualmente pela MAG Seguros desde 2012, entre seus clientes e corretores, para verificar o nível de satisfação e o quanto os participantes recomendam à seguradora no mercado. O estudo segue as guidelines da Aegon, um manual de boas práticas para o desenvolvimento da pesquisa de forma que ela seja comparável com todas as empresas do grupo, além das diretrizes do IPEC Inteligência, regidas por padrões éticos da Associação Brasileira das Empresas de Pesquisa (ABEP) e da European Society of Market Research (ESOMAR). (Fonte: Fala Criativa)

**"As plataformas e canais que trazemos para nossos corretores e parceiros seguem em linha com o nosso objetivo de oferecer possibilidades para uma maior valorização destes profissionais"**

**"The platforms and channels we bring to our brokers and partners are in line with our goal of offering possibilities for greater appreciation of these professionals"**

customer values to the center of its processes. This new area is linked to marketing, under the management of executive Leonardo Secundo, and divided into two large groups: Customer Success and Customer Support, with a focus on serving our various audiences in a way that is not only reactive, but also proactive. The Customer Support area, responsible for reactive customer and broker service, has first call resolution rates of 89%. The Customer Success area, responsible for building relationship journeys, has seen a significant increase of 102% in the number of customer communication touchpoints in the last 7 months alone. The brokers who serve MAG also have exclusive engagement channels with the company, such as Conecta MAG, an exclusive Telegram support

that provides quality content including sales tips, information on official campaigns and digital support materials, providing brokers with essential resources to present the products to their clients, as well as Sexta Super, a weekly program shown in all of the insurer's units, featuring topics on products, sales campaigns and day-to-day sales.

"The platforms and channels we bring to our brokers and partners are in line with our goal of offering possibilities for greater appreciation of these professionals. Their as-

essment, recognizing our performance as partners during daily service, makes us proud and motivates us to seek more excellence in our processes every day, so that together we can achieve ever higher rates of both recommendation and satisfaction among our clients and partners," adds executive Nuno David.

The quantitative NPS survey has been carried out annually by MAG Seguros since 2012, among its clients and brokers, to check the level of satisfaction and how much the participants recommend the insurer in the market. The study follows Aegon's guidelines, a manual of good practices for developing research so that it is comparable with all the group's companies, as well as IPEC Inteligência's guidelines, governed by the ethical standards of the Brazilian Association of Research Companies (ABEP) and the European Society of Market Research (ESOMAR). (Source: Fala Criativa)

# Resolve Assist é a nova empresa do grupo de investidores da EZZE

## Resolve Assist is EZZE investor Group new company

*Operação independente será 100% digital e oferecerá assistência 24 horas com foco na experiência do cliente*

*Independent agency will be 100% digital and will offer 24-hour assistance focused on the customer experience*

Alinhada à sua estratégia de negócios, especialmente no mercado de massificados, a EZZE Seguros passa a contar com os serviços da Resolve Assist, empresa independente, criada pelo grupo de investidores da EZZE. Focada no cliente, na qualidade da prestação de serviços, na relação de parceria com a rede de prestadores e na experiência dos assegurados, a Resolve Assist atuará inicialmente com as demandas do Seguro Automóvel e em todas as linhas de serviços e assistências.

Com o apoio do time da EZZE, o projeto é liderado pela executiva Marusia Gomez (foto), que possui mais de 25 anos de atuação no mercado de seguros e assistências 24 horas, tendo atuado como CEO de uma em-



In line with its business strategy, especially in the mass market, EZZE Seguros now relies on the services of Resolve Assist, an independent company, created by the EZZE investor Group.

Focused on the customer, the quality of service provision, the partnership relationship with the network of providers and the experience of policyholders, Resolve Assist will initially work with the demands of Vehicle Insurance and in all lines of services and assistance.

With the support of the EZZE team, the project is led by executive Marusia Gomez (photo), who has over 25 years of experience in the insurance and 24-hour assistance market, having served as CEO of a multinational

presa multinacional no Brasil por 10 anos.

Segundo Marusia, todo treinamento dos operadores é voltado para o conceito de customer resolution, que mostra a capacidade do time em solucionar as demandas dos clientes. “Ou seja, como somos uma empresa de assistência totalmente digital. No momento que o cliente tiver um problema ou quiser falar com o operador, esse operador tem que ter o conceito e o ‘empoderamento’ para resolver a demanda e gerar encantamento ao cliente”.

A empresa já nasce com o propósito de ajudar, proativamente, as pessoas nas situações emergenciais, 24 horas por dia, reduzindo os seus riscos e melhorando as suas experiências. “Sou apaixonada pelo mercado de assistências e pelo seu potencial no mercado brasileiro. Além disso, quando um cliente tem uma experiência positiva no momento do atendimento de um dos serviços, estatisticamente, tem o percentual de renovar o seguro três vezes mais, assim como mais interesse de adquirir novos produtos de uma mesma seguradora. Assistência e Serviços devem ser experiências positivas do produto de seguro, tangibilizando a experiência e fidelizando o cliente”, diz a diretora geral da Resolve Assist, Marusia Gomez.

Conforme o CEO do Grupo EZZE, Richard Vinhosa (foto), o mercado brasileiro de assistências é muito promissor, tem um faturamento anual estimado em R\$ 3,4 bilhões, mas encontra dificuldades com prestadores insatisfeitos com o modelo atual e seguradoras que enfrentam, muitas vezes, uma relação desgastada com seus clientes no que diz respeito ao atendimento adequado, especialmente em situações críticas e em horários de pico.

“Diante deste cenário, vimos uma oportunidade de levarmos a expertise do grupo de investidores da EZZE para essa nova operação, que será independente e dedicada a oferecer a melhor experiência diretamente aos nossos clientes”, destaca o executivo. (Gira 360)

company in Brazil for 10 years.

According to Marusia, all operator training is focused on the concept of customer resolution, which shows the team's ability to solve customer demands. “That is, as we are a completely digital assistance company. The moment the customer has a problem or wants to speak to the operator, that operator must have the concept and 'empowerment' to resolve the demand and captivate the client.”

The company was born with the purpose of proactively helping people in emergency situations, 24 hours a day, reducing their risks and improving their experiences. “I am passionate about the assistance market and its potential in the Brazilian market. Furthermore,

**Quando um cliente tem uma experiência positiva no momento do atendimento de um dos serviços, estatisticamente, tem o percentual de renovar o seguro três vezes mais**

**When a customer has a positive experience when receiving one of the services, statistically, they have a percentage of renewing their insurance three times more**

re, when a customer has a positive experience when receiving one of the services, statistically, they have a percentage of renewing their insurance three times more, as well as more interest in purchasing new products from the same insurance company. Assistance and Services must be positive experiences of the insurance product, making the experience tangible and creating customer loyalty”, says the general director of Resolve Assist, Marusia Gomez.

According to EZZE Group CEO, Richard Vinhosa (photo), the Brazilian assistance market is very promising,

with an estimated annual turnover of R\$ 3.4 billion, but encounters difficulties with providers who are dissatisfied with the current model and insurers who often face a relationship worn out with its customers when it comes to providing adequate service, especially in critical situations and at peak times.

“Given this scenario, we saw an opportunity to bring the expertise of the EZZE investor Group to this new operation, which will be independent and dedicated to offering the best experience directly to our customers”, highlights the executive. (Gira 360)

# Grupo HDI Seguros anuncia Yelum como nova marca

## Group HDI Seguros announces Yelum as their new brand

Por/by Márcia Kovacs



A capital de Santa Catarina, Florianópolis, foi o local escolhido para o lançamento da Yelum, que substitui a Liberty Seguros, adquirida recentemente, pelo Grupo HDI Seguros. Em uma recepção na charmosa Alameda Casa Rosa, e recebidos pelo mestre de cerimônia, Rafael Franco, além de líderes da companhia, como Eduardo Dal Ri, CEO da HDI Seguros e Marcos Machini, vice-presidente comercial, Márcio Probst, Diretor

The capital of Santa Catarina estate, Florianópolis, was the venue chosen for the launch of Yelum, which replaces Liberty Seguros, recently acquired by the HDI Seguros Group. At a reception in the charming Alameda Casa Rosa, and welcomed by the master of ceremonies, Rafael Franco, company leaders, such as Eduardo Dal Ri, HDI Seguros CEO and Marcos Machini, Commercial Vice-president, Márcio Probst, Claims Director, as

de Sinistros, além de diversos representantes do Grupo HDI no Brasil e da Alemanha, e também de colaboradores, parceiros e corretores de seguros, marcaram presença, dando apoio à nova marca e operação no país.

“Estamos abrindo um novo capítulo da história do Grupo

HDI Seguros, com a presença de mais de 250 parceiros e colaboradores de várias partes do país. Esta noite, uma nova marca da HDI Seguros será lançada”, destacou Eduardo Dal Ri. E em seguida o vice-presidente, Machini relatou informações importantes da construção da marca. “O projeto começou em São Paulo, mas foi aqui em Florianópolis, conseguimos chegar mais perto do produto final. Foi muito desafiador, buscar um conceito que é bom, e quer evoluir e entregar algo novo ao setor. Foram inúmeras pesquisas, mais de 207 nomes disponíveis, planos de marketing e mídias, redes sociais e agora nasce um novo caminho, onde queremos proporcionar liberdade e leveza aos segurados, ou seja manter as melhores escolhas”. E completou, “que a responsabilidade de manter a trajetória centenária da Liberty, é muito desafiadora e também apaixonante”.

“A marca que começa com a letra Y, simboliza continuidade, sistemas e produtos que não mudam. O mesmo Y que termina o nome Liberty, é a que inicia a nova fase

Yelum. E a escolha do amarelo foi justamente pensando na inovação e evolução da companhia. Com a frase ‘seguro para ser livre’, no telão e com toda positividade, a Yelum, veio com o trabalho e envolvimento de inúmeros profissionais para entregar inúmeros tipos de seguros no mercado de varejo”, concluiu Machini.



**"Nasce um novo caminho, onde queremos proporcionar liberdade e leveza aos segurados, ou seja manter as melhores escolhas"**

**"New path is being born, where we want to provide freedom and lightness to policyholders, in other words, to maintain the best choices"**

well as various representatives of the HDI Group in Brazil and Germany, and also employees, partners and insurance brokers, were present, supporting the new brand and operation in the country.

"We are opening a new chapter in the history of the HDI Insurance Group, with the presence

of more than 250 partners and employees from various parts of the country. Tonight, a new HDI Seguros brand will be launched," said Eduardo Dal Ri. Vice-president Machini then shared important information about the construction of the brand. "The project started in São Paulo, but it was here in Florianópolis that we were able to get closer to the final product. It was very challenging, looking for a concept that is good and wants to

evolve and deliver something new to the sector. There was a lot of research, more than 207 names available, marketing and media plans, social networks and now a new path is being born, where we want to provide freedom and lightness to policyholders, in other words, to maintain the best choices". He added, "the responsibility of maintaining Liberty's centenary trajectory is very challenging and also exciting".

"The brand that begins with the letter Y symbolizes continuity, systems and products that don't change. The same Y that ends the Liberty name is the one that begins the new Yelum phase. And the choice

of yellow was precisely with the company's innovation and evolution in mind. With the phrase 'insurance to be free' on the big screen and with all the positivity, Yelum has come with the work and involvement of countless professionals to deliver countless types of insurance to the retail market," concluded Machini.

# Mapfre lança seguro para atender pequenos empreendedores de Paraisópolis

## Mapfre launches insurance to serve small entrepreneurs in Paraisópolis

Por/by Márcia Kovacs

A Mapfre companhia do mercado segurador e financeiro, baseada na estratégia de sustentabilidade, reforça seu compromisso com a inclusão social com o projeto 'MAPFRE na Favela'. Lançada a iniciativa com o foco no microseguros, oferecendo soluções acessíveis e adequadas às necessidades do micro e pequenos empreendedores das favelas, destacando a função do seguro, que é proteção aos menos favorecidos. O 'Mapfre na Favela' apresenta três produtos, criados a partir das necessidades dos empreendedores. O projeto piloto foi realizado em Parelheiros, capital paulista. Agora, foi anunciando na favela Paraisópolis, que possui uma população aproximada de mais de 100 mil pessoas e com o suporte do G10 Favelas, que é um coletivo de líderes e empreendedores dedicados a promover o desenvolvimento socioeconômico das comunidades, foi possível esta parceria. "O objetivo do projeto é gerar um impacto social positivo, proporcionando oportunidades de ascensão social e acesso a um tipo de produto ainda pouco explorado pelos brasileiros", relatou Felipe Nascimento, CEO da Mapfre no Brasil. E completou, "A Mapfre quer mudar a realidade social e disponibilizar microsseguros acessíveis para este público, gerando proteção e segurança". Na ocasião foram apresentados os três produtos distintos:

**MAPFRE Minha Vida** – Seguro que além da assistência funerária, pensa no bem-estar do empreendedor local oferecendo descontos em consultas médicas, exames e medicamentos.

**MAPFRE Meu Trampo** – Seguro empresarial que aceita CPF, pois o produto é acessível aos empreendedores informais e, protege o estabelecimento comercial dos riscos relacionados a incêndios, além de contar com diversas assistências emergenciais.

**MAPFRE Meu Bem Protegido** – Seguro de garantia de bens usados, que protege os instrumentos essenciais de trabalho do empreendedor que vive e tem seu negócio numa favela.

Mapfre, a company in the insurance and financial market, based on its sustainability strategy, reinforces its commitment to social inclusion with the 'MAPFRE na Favela' project (Mapfre in the slums). Launching the initiative with a focus on microinsurance, offering affordable solutions suited to the needs of micro and small entrepreneurs in favelas, highlighting the function of insurance, which is protection for the least favored. 'Mapfre na Favela' presents three products, created based on the needs of entrepreneurs. The pilot project was carried out in Parelheiros, Capital of São Paulo. Now, it was announced in the Paraisópolis slum, which has an approximate population of more than 100 thousand people and with the support of G10 Favelas, which is a collective of leaders and entrepreneurs dedicated to promoting the socioeconomic development of communities, this partnership was possible. "The objective of the project is to generate a positive social impact, providing opportunities for social advancement and access to a type of product that is still little explored by Brazilians", reported Felipe Nascimento, Mapfre in Brazil's CEO. And he added, "Mapfre wants to change social reality and make accessible microinsurance available to this public, generating protection and security". Three different products were presented on the occasion:

**MAPFRE Minha Vida** – Insurance that, in addition to funeral assistance, thinks about the well-being of local entrepreneurs by offering discounts on medical consultations, exams and medicines.

**MAPFRE Meu Trampo** – Business insurance that accepts CPF, as the product is accessible to informal entrepreneurs and protects commercial establishments from risks related to fires, in addition to providing various emergency assistance.

**MAPFRE Meu Bem Protegido** – Warranty insurance for used goods, which protects the essential work instruments of the entrepreneur who lives and has his business in slum.

## Sompo oferece seguros D&O e E&O

# Sompo offers D&O and E&O insurance

A Sompo Seguros lançam dois novos produtos voltados a trazer mais segurança a Conselheiros, Diretores e Administradores de empresas e profissionais diversos no desempenho de suas atividades. Indicado para empresas de Capital Fechado (inclusive entidades sem fins lucrativos), de Capital Aberto (listadas na CVM - Comissão de Valores Mobiliários, brasileiras e SEC - Securities and Exchange Commission, entidade equivalente à CVM nos Estados Unidos) ou Gestoras de Fundos de Investimento (que contam com o IMI - Investment Management Insurance, cobertura sob medida para esse segmento), o 'Sompo Responsabilidade Civil D&O' conta com uma ampla capacidade da seguradora para atender a riscos complexos, um clausulado de fácil entendimento e uma equipe de sinistros e de prestadores de serviços especializados nesse segmento.



Já o 'Sompo Responsabilidade Civil Profissional E&O' foi desenvolvido para cobrir danos causados a terceiros em decorrência de ações e omissões involuntárias no desempenho das atividades profissionais do segurado. A contratação simples e rápida, as condições especiais e particulares de cobertura para cada categoria de segmento profissional, a equipe especializada, as soluções que atendem às necessidades do cliente e a facilidade de pagamento são alguns dos diferenciais. O novo produto chega para atender as mais variadas atividades, tais como empresas de Tecnologia da Informação, Certificação Digital, Escritórios de Advocacia, Administradoras Imobiliárias, Notários e Registradores, Engenharia & Arquitetura, entre outros.

“Estamos comprometidos em proporcionar um suporte completo e eficiente. Assim, garantimos que as lideranças possam conduzir suas organizações com a certeza de que estão amparadas contra os riscos inerentes às suas funções”, considera Silvia Gadelha, (foto), superintendente de Financial Lines & Casualty da Sompo. (Comunicação Sompo)

Sompo Seguros launches two new products aimed at bringing greater security to Board Members, Directors and Administrators of companies and various professionals in the performance of their activities. Recommended for Closed Capital companies (including non-profit entities), Open Capital companies (listed on the CVM - Brazilian Securities and Exchange Commission and SEC - Securities and Exchange Commission, an entity equivalent to the CVM in the United States) or Investment Fund Managers (which have IMI - Investment Management Insurance, tailor-made coverage for this segment), 'Sompo Civil Liability D&O' has the insurer's broad capacity to deal with complex risks, easy-to-understand clauses and a claims and of service providers

specialized in this segment.

'Sompo Professional Civil Liability E&O' was developed to cover damages caused to third parties as a result of involuntary actions and omissions in the performance of the insured's professional activities. Simple and quick contracting, special and particular coverage conditions for each professional segment category, specialized team, solutions that meet customer needs and ease of payment are some of the differentiators. The new product arrives to serve the most varied activities, such as Information Technology companies, Digital Certification, Law Firms, Real Estate Administrators, Notaries and Registrars, Engineering & Architecture, among others.

“We are committed to providing complete and efficient support. Thus, we guarantee that leaders can lead their organizations with the certainty that they are protected against the risks inherent to their functions”, considers Silvia Gadelha (photo), superintendent of Financial Lines & Casualty at Sompo. (Comunicação Sompo)

## Zurich patrocina campeonato de tênis

A Seguradora Zurich vai patrocinar a décima primeira edição do Rio Open, maior torneio de tênis da América do Sul e único da Associação de Tenistas Profissionais (ATP) no Brasil. O evento, que é um dos únicos torneios ATP 500 de saibro, ao lado de Barcelona e Hamburgo, ocorrerá de 15 a 23 de fevereiro do ano que vem, no Jockey Club Brasileiro, no Rio de Janeiro, e reunirá grandes nomes do tênis. O Rio Open, que também se destaca pela diversão, gastronomia e pegada sustentável, deve mobilizar um público em torno de 66 mil pessoas.

“Este patrocínio é o pontapé inicial de uma agenda de iniciativas da Zurich que terão como objetivo dar mais visibilidade e apoiar o futuro do esporte no Brasil. Acreditamos que o esporte é uma ótima ferramenta de inclusão e transformação social, além de um excelente caminho para disseminar a cultura de seguros na sociedade”, afirma Lucía Sarraceno (foto), Diretora de Marketing e Clientes da Seguradora Zurich.



## Zurich sponsors tennis championship

Seguradora Zurich will sponsor the eleventh edition of the Rio Open, the biggest tennis tournament in South America and the only one from the Association of Professional Tennis Players (ATP) in Brazil. The event, which is one of the only ATP 500 tournaments on clay, alongside Barcelona and Hamburg, will take place from February 15th to 23rd next year, at the Jockey Club Brasileiro, in Rio de Janeiro, and will bring together big names in tennis. The Rio Open, which also stands out for its fun, gastronomy and sustainable footprint, is expected to attract an audience of around 66 thousand people.

“This sponsorship is the kickoff of an agenda of Zurich initiatives that will aim to give more visibility and support the future of sport in Brazil. We believe that sport is a great tool for inclusion and social transformation, as well as an excellent way to disseminate the insurance culture in society”, says Lucía Sarraceno (photo), Director of Marketing and Customers at Seguradora Zurich.

## MAG Seguros tem iniciativa inovadora

A Favela Holding, maior grupo de empresas de favelas do país, anuncia seu novo negócio: F Seguros. Trata-se de uma empresa em parceria com a MAG Seguros, especialista em vida e previdência. O pré-lançamento acontece, na Expo Favela Innovation São Paulo e contará com a presença de Celso Athayde, CEO da Favela Holding, Helder Molina, Presidente da MAG Seguros, além de membros da CUFA da região, gestores da MAG e artistas da própria favela, como testemunhas do ato. Durante a cerimônia, os executivos assinarão publicamente o contrato que representa a parceria e apresentarão dados sobre o mercado, a partir de um levantamento feito pelo Data Favela.

“Os sistemas econômicos e financeiros tradicionais não foram desenvolvidos para quem vive nas favelas. Por isso, é tão gratificante estar com a Favela Holding e a CUFA para fazer esse lançamento. O seguro para a favela chega para quebrar paradigmas, pois foi exclusivamente pensado para atender às reais necessidades dos moradores destes territórios”, comenta Helder Molina (foto), CEO da companhia.



## MAG Seguros has an innovative initiative

Favela Holding, the largest group of favela companies in the country, announces its new business: F Seguros. This is a company in partnership with MAG Seguros, a specialist in life and pensions. The pre-launch takes place at Expo Favela Innovation São Paulo and will be attended by Celso Athayde, CEO of Favela Holding, Helder Molina, President of MAG Seguros, as well as members of CUFA from the region, MAG managers and artists from the favela itself, as witnesses of the act. During the ceremony, the executives will publicly sign the contract that represents the partnership and will present data about the market, based on a survey carried out by Data Favela.

“Traditional economic and financial systems were not developed for those who live in favelas [slums]. That's why it's so gratifying to be with Favela Holding and CUFA to launch this launch. Insurance for the favela arrives to break paradigms, as it was exclusively designed to meet the real needs of the residents of these territories”, comments Helder Molina (photo), MAG's CEO.

## ÁpiDelphos



Ferramenta que permite o preenchimento eletrônico, tráfego e hospedagem das Declarações Pessoais de Saúde, dos Laudos de Avaliação de Imóveis e de toda a documentação inerente ao processo de subscrição, incluindo exames e laudos médicos. A solução suporta a parametrização de regras previamente estabelecidas pelos processos de subscrição, visando trazer maior celeridade e assertividade na análise para aceitação ou recusa do risco.

## SegDelphos



ERP de Seguros desenvolvido para atender integralmente às necessidades das seguradoras. Capacitado para suportar operações volumosas, *backoffice* e todas as fases de crescimento dos negócios, podendo se adaptar rapidamente às mudanças de regulamentações ou demandas do mercado. Solução ideal para controle de apólices e sistemas de retaguarda como contabilidade geral, contas a pagar e receber, tesouraria entre outros. Plenamente flexível e pode ser integrado com os demais sistemas das seguradoras.

## SinDelphos



Solução tecnológica para que a comunicação dos sinistros de Danos e Pessoas seja registrada e acompanhada de forma eletrônica, desde a abertura do aviso até o encerramento. Possui *work-flow* incluindo o envio de documentos, controle das etapas, gerenciamento do SLA e registro dos provisionamentos, pagamentos, ou negativas de coberturas. Com baixo esforço de customização, a solução pode ser utilizada para qualquer ramo de seguros, e pode ser integrada com os sistemas das seguradoras.

## SvrDelphos



Sistema que possibilita que os próprios proprietários, segurados, consorciados ou similares, participem das vistorias remotas de seus bens móveis ou imóveis, seja para efeitos de compra, avaliação patrimonial, acompanhamento de obra, registro do estado para fins de locação / venda, ou, principalmente, para elaboração de laudos de sinistros sem impactos estruturais. Necessita apenas de um *smartphone*, para acesso via *wi-fi* ou por uma rede de dados a partir de 3,5G. Dotado de geolocalização para confirmação do endereço do *smartphone*.

## VinDelphos



Solução de *Business Intelligence* que permite aos usuários uma forma rápida e intuitiva de criar indicadores para análises, elaborar relatórios e visualizar dados de forma estratégica através de gráficos interativos, tabelas e diagramas em tempo real.



# 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 M<sup>2</sup>:**

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.