

REVISTA

ANO XXV - EDIÇÃO 245

# seguro total

INOVAÇÃO · SEGUROS · SAÚDE SUPLEMENTAR · PREVIDÊNCIA · CAPITALIZAÇÃO · TECNOLOGIA

**O papel essencial do  
Corretor de Seguros  
na sociedade moderna**  
página 12

**Networking de GR  
se consolida e  
reforça conexões**  
página 26

A portrait of Rogério Menezes, a middle-aged man with short grey hair, wearing a black button-down shirt. He is standing with his arms crossed, looking directly at the camera with a slight smile. The background is a dark, neutral grey.

**Leilão Rogério Menezes:  
35 anos de credibilidade,  
inovação e sustentabilidade**

# Corretor, obrigado por fazer parte da nossa história.

**12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.**  
Uma homenagem do Grupo Bradesco Seguros  
a todos os Corretores de Seguros do Brasil.



**bradesco**  
seguros  
Com Você. Sempre.



## Outubro: Mês do Corretor de Seguros

Neste mês especial, a **Revista Seguro Total** dedica sua edição ao coração do setor: o corretor de seguros. No dia 12 de outubro, celebramos o Dia do Corretor de Seguros, uma data que reconhece o trabalho incansável de quem, com dedicação, conhecimento e ética, protege vidas, patrimônios e sonhos. O corretor de seguros é mais do que um intermediário; é um verdadeiro guardião da segurança e do bem-estar de seus clientes. São esses profissionais que, com empatia e compromisso, estão sempre ao lado de quem precisa, orientando escolhas e assegurando que cada indivíduo ou empresa tenha a proteção adequada.

O papel do corretor de seguros vai muito além da venda de apólices. Eles são conselheiros, ouvindo atentamente as necessidades de cada cliente, avaliando riscos e apresentando soluções personalizadas. Em um mercado cada vez mais dinâmico e digital, o corretor se reinventa, combinando seu conhecimento técnico com ferramentas tecnológicas, para garantir que seus clientes te-

nam sempre a melhor cobertura, seja em saúde, vida, automóveis ou em grandes patrimônios. Essa proximidade e capacidade de traduzir informações complexas em soluções práticas reforçam o valor do corretor como um aliado indispensável.

Ao longo dos anos, o corretor de seguros tem desempenhado um papel central em momentos de crise e recuperação. Em tempos de incerteza, como a recente pandemia, o corretor foi fundamental para garantir que empresas, famílias e indivíduos mantivessem sua proteção financeira e patrimonial. O seu protagonismo é inegável, e sua expertise se faz ainda mais essencial no cenário atual, em que os riscos e demandas estão em constante mudança.

Nesta edição, além da homenagem aos corretores, trazemos a inspiradora trajetória do **Leilão Rogério Menezes**, referência em inovação e sustentabilidade há 35 anos. E, dando início a uma série especial, destacamos o **Networking de GR**, que promete aquecer ainda mais as relações e oportunidades no mercado.

**Boa leitura!**

## Índice

4 - Cresce uso de tecnologia nas corretoras de seguros  
8 - Especialistas da Ambipar destacam desafios e inovações  
12 - O papel essencial do Corretor de Seguros na sociedade moderna  
18 - 24º Troféu Gaivota de Ouro acontece em 27 de novembro com formato inédito

20 - **Leilão Rogério Menezes: 35 anos de credibilidade, inovação e sustentabilidade**  
24 - CVG-SP promove talkshow sobre o mercado de seguros de vida  
26 - Networking de GR se consolida como plataforma de conexões  
28 - A importância do Corretor na prevenção e combate à fraude

REVISTA  
**segurototal**

ANO 24 | EDIÇÃO 245 | PUBLICAÇÃO MENSAL  
REVISTASEGUROTOTAL.COM.BR

Av. Professor Alfonso Bovero, 468 - São Paulo (SP)  
CEP: 01254-000 - Telefone: 11 - 97959-1395

**Editor**

José Francisco Filho (MTB-33.063)  
francisco@revistasegurototal.com.br

**Departamento Comercial**

Francisco  
francisco@revistasegurototal.com.br

Maurício Dias  
mauricio.dias@revistasegurototal.com.br

**Redação, Design e Tecnologia**

Cleber Francisco  
cleber@revistasegurototal.com.br

André Takeda  
takeda@revistasegurototal.com.br

Universo Contents

**SIGA NAS REDES  
@RSEGUROTOTAL  
OU ESCANEIE O  
QR CODE ABAIXO  
COM A CÂMERA DO  
SEU CELULAR:**





Foto: Pixels

## Cresce uso de tecnologia nas corretoras de seguros, aponta AVATEC 2024

por REDAÇÃO

redacao@revistasegurototal.com.br

O Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP) divulgou os resultados do estudo AVATEC 2024, uma pesquisa abrangente que avalia o nível de uso de tecnologia pelas corretoras de seguros no Estado de São Paulo. O estudo, conduzido por Francisco Galiza, economista e responsável técnico pelo levantamento, revelou avanços importantes nas operações internas das corretoras, embora ainda haja desafios no que diz respeito à estratégia com o público externo.

“O objetivo principal deste estudo é desenvolver uma ferramenta para que as próprias corretoras de seguros possam avaliar o nível tecnológico de suas operações. Foram 674 corretoras atuando no Estado de São Paulo que responderam a pesquisa, cada uma delas com média de 4 funcionários”, explica Francisco Galiza. Segundo ele, houve um “maior interesse das Corretoras de Seguros em relação à tecnologia em comparação a 2020, especialmente nos processos internos”. No entanto, ele ressalta que “ainda precisamos avançar em relação à estratégia da Corretora com o público externo, em questões como redes sociais e captação de leads, por exemplo, onde não houve grandes al-

terações na comparação com o estudo anterior”.

Os dados apresentados pelo AVATEC 2024 mostram que a tecnologia tem desempenhado um papel cada vez mais central na eficiência operacional das corretoras. Mais de 80% das empresas pesquisadas declararam utilizar softwares de gestão interna, e cerca de 70% indicaram que investem em ferramentas tecnológicas para otimizar processos administrativos.

Boris Ber, Presidente do Sincor-SP, destacou a importância da participação dos corretores de seguros neste tipo de estudo. “A participação na pesquisa é muito interessante para os corretores de seguros, pois avalia o grau de inovação e tecnologia de suas empresas, exibindo no final a nota da corretora e um comparativo com as demais do mercado. Os corretores associados do Sincor-SP ainda concorreram a prêmios, como incentivo extra”, completou.

Apesar dos avanços, o estudo identificou que ainda existem áreas onde a adoção de tecnologia pode ser melhorada. A interação com clientes por meio de redes sociais e a captação de leads, por exemplo, continuam sendo pontos fracos para muitas corretoras, que permanecem focadas em métodos mais tradicionais de contato e marketing.



### SENSOR DE TEMPERATURA

Monitore a temperatura da sua carga. Ideal para operações logísticas que demandam controle térmico da carga. E muito mais!



### SENSOR DE PORTA BAÚ

Responsável pelo monitoramento das portas de compartimento de carga mantendo a eficiência e garantindo a segurança da operação. E muito mais!

### TRACKER LOG + SENSORES E ATUADORES

O melhor do rastreamento e do monitoramento com sistema composto por rastreador RF e dispositivo GPS/GPRS. Entregando assim, o mais sofisticado sistema de monitoramento com a melhor solução de recuperação de veículos. E mais, sensores e atuadores que agregam ainda mais controle à sua operação.



### SENSOR DE DESENGATE

Monitore em tempo real e de modo remoto a conexão entre carreta e cavalo. Alertas automáticos são gerados em caso de desengate não autorizado. E muito mais!

**Grupo Tracker:**  
soluções em segurança  
para a sua carga!

### CONHEÇA TAMBÉM A NOVIDADE Tracker Carreta Solar

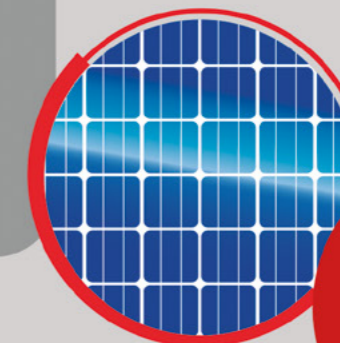
Inovadora solução desenvolvida para monitoramento GPS através da energia solar, o Tracker Carreta Solar mantém a carreta conectada à tecnologia garantindo maior performance e posicionamento em tempo real.



Entre em contato:

**0300 400 5000**

Ou escaneie o QR Code e faça uma cotação



**MONITORE  
CARRETAS  
DESACOPLADAS**

**Vem aí o Summit Inovatec 2025,  
com os seguintes temas:**

- Transportes e Logística
- Prevenção de Perdas
- Gerenciamento de Riscos
- Segurança para Cargas
- Tecnologia e Inovação
- Direito Securitário
- Desenvolvimento de Negócios

**st** SUMMIT  
INOVATEC

13 DE MARÇO DE 2025 - SÃO PAULO (SP)

Acompanhe todas as novidades  
em **revistasegurototal.com.br!**

Aproveite e escaneie o QR Code  
para saber mais detalhes e expor sua marca  
neste momento marcante:





Foto: Guilherme Lima / Divulgação

## Especialistas da Ambipar destacam desafios e inovações em Visita Técnica do CIST

por REDAÇÃO

redacao@revistasegurototal.com.br

No último dia 17 de setembro, membros e diretores do Clube Internacional de Seguros de Transportes (CIST) participaram de uma visita técnica às instalações da Ambipar, em Nova Odessa (SP). Durante o evento, foram discutidos temas centrais para a cadeia logística de seguros, como as mudanças climáticas, a manufatura reversa e a prevenção de incêndios em veículos elétricos. A visita incluiu a apresentação das certificações ISO 14001:2015 e ISO 45001:2019, que destacam a gestão ambiental e a segurança ocupacional da empresa.

### Energia limpa e mudanças climáticas

Tadeu Rezende, CEO da Power2Go, participou do evento apresentando projeções sobre o mercado de veículos elétricos. Rezende destacou o crescimento acelerado da demanda por veículos movidos a energia limpa.

Durante painel focado nas mudanças climáticas, Carla Leal, executiva e conselheira de Riscos Climáticos da Ambipar, evidenciou

dados alarmantes sobre o impacto das catástrofes climáticas no mundo. “No ano passado, as perdas globais decorrentes das mudanças climáticas somaram 380 bilhões de dólares, e apenas 118 bilhões estavam segurados”, destacou Carla. Ela também alertou sobre o aumento dos eventos climáticos catastróficos, citando inundações na Índia e no Rio Grande do Sul, onde “as indenizações de seguros já atingiram 5,6 bilhões de reais, com 180 vítimas e 57 mil sinistros registrados”.

### Perspectiva histórica

Ainda sobre o impacto das mudanças climáticas, Rafael Augusto Tello Oliveira, integrante do Comitê de Sustentabilidade da Ambipar, trouxe uma perspectiva histórica, lembrando alertas de décadas atrás. “Já em 1912, uma matéria alertava sobre os efeitos do carvão no clima, e em 1957, oceanógrafos já observavam o aquecimento global. Agora, enfrentamos as consequências da falta de ação”, lamentou. Ele também ressaltou que os riscos ambientais dominarão as próximas décadas: “Metade dos

# Zurich e Corretor #geração\_z

A #geração\_z, uma nova geração de seguros, busca proteger as pessoas, seus bens e o planeta. E você, corretor, tem papel fundamental para apresentar a melhor solução aos clientes.

Neste Dia do Corretor de Seguros, agradecemos você por ser nosso parceiro. Seu profissionalismo e dedicação permitem que nossos clientes encontrem a proteção ideal para cada fase da vida.

12 de outubro  
Dia do Corretor de Seguros



Veja a mensagem de Marcio Benevides, nosso Diretor Executivo Distribuição, e faça parte da #geração\_z.

Zurich. Uma nova geração de seguros.



principais riscos globais nos próximos dois anos serão ambientais, e em dez anos, 60% também serão dessa natureza”.

No painel dedicado à prevenção de incêndios em veículos elétricos, Jorge Alberto Guidobon, diretor do Centro de Formação Multimodal da Ambipar, compartilhou sua vasta experiência em treinamentos de emergência. “Nosso objetivo é formar equipes que saibam agir em emergências reais”, afirmou Guidobon, que já participou de eventos como o incêndio na Ultracargo em 2015 e outras emergências com cianeto e ácido sulfúrico. Ele destacou a importância de simulações realistas para a formação dos profissionais: “Trabalhamos com cenários reais, onde os alunos aprendem a comandar incidentes conforme as normas internacionais, incluindo a NFPA (The National Fire Protection Association e a FEMA (Federal Emergency Management Agency)”.

### Simulação de emergências

A visita também incluiu uma parada no laboratório de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I), onde os membros do CIST puderam observar de perto as inovações da Ambipar no campo de produtos ecológicos. Através dos Eco Products, os participantes viram como a empresa está na vanguarda de soluções sustentáveis que visam minimizar o impacto ambiental de suas operações.

A programação foi encerrada com uma visita ao Centro de Controle de Emergências (CECOE), que opera 24 horas, e uma simulação no Campo de Treinamento Multimodal, onde os visitantes acompanharam procedimentos de combate a incêndios e descontaminação de áreas.

O evento proporcionou uma troca rica de conhecimentos entre os especialistas em seguros e os profissionais da Ambipar, além de reforçar a necessidade de ação conjunta para enfrentar os desafios ambientais e de segurança no futuro. “A situação é muito grave, e precisamos agir urgentemente”, concluiu Carla Leal, referindo-se à previsão do climatologista Carlos Nobre de que o Pantanal poderá desaparecer até 2070 e a Amazônia perder metade de sua extensão até essa data.

Com debates sobre sustentabilidade, segurança e inovação, a visita técnica do CIST na sede da Ambipar demonstrou a importância de alianças estratégicas para o desenvolvimento de soluções eficazes no enfrentamento das mudanças climáticas e no avanço do setor de seguros de transporte.

Além disso, o CIST aproveitou a ocasião para evidenciar a proximidade da 10ª edição do EXPO CIST. O evento tem patrocínio da Trucks Control, T4S Tecnologia, Ravex Brasil, Informaseg, Mais Proteção Laser, 3S Tecnologia, Tokio Marine Seguradora, Porto, NTM Solutions Brasil, Machado Cremonese, Ambipar, Yelum Seguradora e HDI Seguros.

Foto: Guilherme Lima / Divulgação



## Quem indica Seguros Unimed

**tá tranquilo!**



Vida

Odonto

Previdência

Patrimonial

Responsabilidade Civil

**Nosso DNA carrega o cuidado da maior cooperativa médica do mundo. Com 35 anos de história, estamos equipados para atender às diversas necessidades e demandas do mercado.**

Nosso compromisso vai além de cuidar da saúde: zelamos pela proteção residencial, familiar, odontológica, pelo futuro e pelo patrimônio dos seus clientes.



Leia o QR Code e saiba mais



Foto: Freepik

# O papel essencial do Corretor de Seguros na sociedade moderna

por REDAÇÃO

redacao@revistasegurototal.com.br

**E**m um cenário econômico cada vez mais desafiador e repleto de incertezas, o corretor de seguros assume um papel vital na proteção do patrimônio e da segurança financeira de indivíduos e empresas.

Segundo dados da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), atualmente existem mais de 71,4 mil profissionais da corretagem Pessoas Físicas (PFs) e mais de 52,9 mil empresas (PJs) atuando no segmento.

Celebrado no dia 12 de outubro, o Dia do Corretor de Seguros é uma oportunidade de destacar a importância dessa profissão, que há décadas auxilia os brasileiros a tomarem decisões conscientes sobre a contratação de seguros.

Presidente da Fenacor, Armando Vergílio enfatiza a relevância do corretor no crescimento do mercado, destacando que essa categoria é a principal distribuidora de seguros no

Brasil. “Cerca de 90% de todos os contratos de seguros são intermediados pelos corretores. Precisamos proteger as pessoas e suas conquistas, compreendendo que isso é uma grande responsabilidade. Aqueles que conseguem cumprir sua missão com competência nunca deixam de se atualizar. Por meio da tecnologia e do aperfeiçoamento, o corretor continuará sendo uma figura relevante”, pontua Vergílio.

Além das mudanças impetradas pela tecnologia, as preferências de consumo também têm se alterado ao longo dos últimos anos. Boris Ber, Presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP), pondera que “o consumidor mudou”. “Com essa era digital, nossos clientes estão sempre um passo à frente, querendo informações rápidas, assertivas e confiáveis. Por isso, temos trabalhado para oferecer soluções para os associados garantirem esse pronto atendimento aos seus clientes”,



**Armando Vergílio**  
Presidente da Fenacor



**Boris Ber**  
Presidente do Sincor-SP

explica Boris.

## Um pouco de história

A profissão de corretor de seguros tem raízes profundas no Brasil. Sua regulamentação oficial ocorreu em 1964, com a promulgação da Lei nº 4.594, estabelecendo as bases para a atuação deste profissional no país. Desde então, os corretores desempenham uma função central no mercado de seguros, conectando segurados e seguradoras, enquanto garantem que seus clientes compreendam suas coberturas e tenham o suporte necessário para lidar com imprevistos.

Nos anos seguintes, o mercado de seguros evoluiu significativamente no Brasil, tornando-se mais competitivo e diversificado. O papel do corretor também se transformou, adaptando-se às novas demandas de um público cada vez mais informado e exigente. No entanto, um aspecto permanece inalterado: a confiança entre cliente e corretor é o alicerce que sustenta a relação.



**Alessandro Octaviani**  
Superintendente da Susep

É o que defende o superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Alessandro Octaviani, que revela ações como o Painel Corretor e demais iniciativas, como a criação de grupos de trabalho

pela autarquia, com o intuito de fomentar o crescimento da cobertura securitária no país. “No Brasil que buscamos, a inclusão é uma palavra-chave. Queremos abranger mais e mais pessoas, utilizando os frutos de nossos recursos para construir um país mais justo”, diz ao enaltecer o corretor de seguros como principal canal de distribuição de seguros no território nacional.

## O corretor de seguros na era digital

Com a ascensão da tecnologia e a transformação digital no setor de seguros, a função do corretor precisou se reinventar. Plataformas digitais, seguros on-demand e a utilização de big data tornaram o processo de contratação de apólices mais ágil, mas também mais complexo. Nesse contexto, o corretor de seguros se posiciona como um consultor de confiança, que vai além da simples intermediação de contratos. Esse profissional analisa minuciosamente o perfil do cliente, sugere soluções personalizadas e auxilia na escolha da cobertura mais adequada.

Nesse sentido, continua sendo fundamental

que o corretor interaja com o mercado para trocar experiências com os demais colegas de profissão. “O mercado precisa evoluir e considero fundamental a participação em encontros com outros corretores. É isso que faz o nosso mercado evoluir, com todos compartilhando dicas e conceitos sobre o dia a dia da atuação profissional”, afirma Luiz Morales, executivo da Lar Corretora de Seguros.

A digitalização, longe de ser uma ameaça, é uma aliada do corretor de seguros. As ferramentas digitais permitem que esses profissionais acessem dados em tempo real, analisem tendências e ofereçam serviços ainda mais rápidos e precisos. No entanto, o toque humano permanece insubstituível, especialmente quando se trata de personalizar o atendimento e construir um relacionamento duradouro com o cliente.

## Protegendo pessoas e patrimônios

A importância do corretor de seguros é evidente em todas as esferas da sociedade. Seja na contratação de um seguro residencial, automotivo, de vida ou empresarial, o corretor orienta seus clientes sobre as melhores opções e garante que eles estejam devidamente protegidos. Em situações críticas, como acidentes ou



**Luiz Morales**  
Lar Corretora de Seguros



Foto: Jeremy Beadle / Unsplash

desastres naturais, ele atua como um verdadeiro agente facilitador, ajudando a agilizar processos e a assegurar que os segurados recebam a cobertura devida sem complicações desnecessárias.

Além disso, o corretor tem um protagonismo crucial na educação financeira. Ele esclarece dúvidas, desmonta mitos e incentiva as pessoas a entenderem a importância de se proteger contra eventuais perdas. Por meio de sua expertise, o corretor oferece tranquilidade e segurança em momentos de crise, prevenindo que situações adversas causem ainda mais danos financeiros e emocionais.

“Sempre considerei o papel do corretor de seguros fundamental e toda a diretoria do Sindicato das Seguradoras de São Paulo (Sindseg-SP) não tem dúvida disso”, diz o presidente do Sindseg-SP, Rivaldo Leite.



**Rivaldo Leite**  
Presidente do Sindseg-SP

vida disso”, diz o presidente do Sindseg-SP, Rivaldo Leite.

### Curiosidades sobre a profissão

**Primeira regulamentação:** A profissão de corretor de seguros no Brasil foi oficialmente regulamentada em 1964. O Dia do Corretor, celebrado em 12 de outubro, foi instituído em homenagem à criação da primeira entidade representativa da classe (Fenacor).

**Capacitação contínua:** Para se manterem competitivos, os corretores de seguros precisam investir constantemente em capacitação. Hoje, existem cursos e certificações voltados para especializações em ramos específicos, como seguro de vida, empresarial, saúde e cibernético.

**Atuação diversificada:** O corretor de seguros não se limita a um segmento do mercado. Ele pode atuar em diferentes áreas, como seguros de grandes riscos, responsabilidade civil, seguros de pessoas, frotas de veículos, entre outros.

### Desafios e oportunidades

Atualmente, o corretor de seguros enfrenta novos desafios impostos pelo mercado dinâmico. A desinformação sobre seguros ainda é uma barreira, fazendo com que muitas pessoas

subestimem a necessidade de uma cobertura adequada. Outro desafio é a competição com plataformas de venda direta, que muitas vezes oferecem apólices sem o acompanhamento adequado.

Por outro lado, os corretores que abraçam a tecnologia têm um universo de oportunidades. A personalização de serviços com o uso de inteligência artificial e a análise preditiva, por exemplo, permite ao corretor desenvolver ofertas mais precisas e alinhadas ao perfil de cada cliente. Além disso, a regulamentação mais rigorosa sobre proteção de dados também exige uma consultoria qualificada, abrindo espaço para que corretores especializados em cibersegurança se destaquem no mercado.

Todavia, quando se fala em capacitação para corretores de seguros é impossível não lembrar da Escola de Negócios e Seguros (ENS). Referência em formação profissional para o setor, a ENS conta com um portfólio amplo de Cursos Livres, Extensões, Certificações Avançadas e Cursos Internacionais. “Temos mais de 325 cursos na nossa grade acadêmica. A Escola é muito conhecida no mercado pela capacitação, qualificação e habilitação de novos corretores de seguros. Anualmente, nós formamos de 3 mil a 3,5 mil novos corretores de seguros”, compartilha Rodrigo Mattos, superintendente Regional São Paulo da ENS.



**Rodrigo Mattos**  
Superintendente Regional ENS



Foto: Freepik



Foto: Freepik

### O futuro do corretor de seguros

O futuro do corretor de seguros está intimamente ligado à sua capacidade de adaptação. Em um mundo onde a tecnologia muda rapidamente, a personalização do serviço e a confiança continuam sendo os diferenciais mais valiosos desse profissional. Mais do que nunca, o corretor se torna indispensável ao oferecer orientação especializada e, ao mesmo tempo, atuar como um parceiro na jornada financeira de seus clientes.

A relação que os corretores estabelecem com seus segurados vai muito além de uma transação comercial. Ela se fundamenta na confiança mútua, construída com o tempo e consolidada pela qualidade dos serviços prestados. Mesmo com o avanço das insurtechs, o papel consultivo do corretor de seguros se mantém essencial para guiar os consumidores diante da vasta gama de opções no mercado.

Esse papel fica reforçado diante das projeções de crescimento do setor em 2024. Segundo Dyogo Oliveira, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o mercado deve registrar expansão de 11% até o final de

dezembro. “A atividade econômica se manteve aquecida ao longo do ano em grande medida pelo bom desempenho do mercado de trabalho, com massa salarial e renda real mais fortes, além de um mercado de consumo forte”, comenta.

### Corretor: guardião da segurança financeira

O corretor de seguros não é apenas um intermediário entre seguradoras e clientes; ele é um guardião da segurança financeira e do bem-estar das pessoas. Em tempos de incerteza e desafios globais, seu papel se torna cada vez mais relevante.

Por isso, a **Revista Seguro Total** demonstra como celebrar o Mês do Corretor de Seguros reforça a importância dessa profissão para a sociedade e para o mercado, homenageando o profissional que, com expertise e dedicação, protege o presente e o futuro de milhões de brasileiros.



**Dyogo Oliveira**  
Presidente da CNseg



# **Quais os destaques do mercado em 2024?**

*Em novo formato, o Troféu Gaivota de Ouro acontece no dia 27 de novembro, em SP*

*saiba mais em [revistasegurototal.com.br](http://revistasegurototal.com.br)*



TROFÉU  
**GAIVOTA**  
**DE OURO**  
2024



Foto: Divulgação

## 24º Troféu Gaivota de Ouro acontece em 27 de novembro com formato inédito

por Redação

redacao@revistasegurototal.com.br

No próximo dia 27 de novembro, o restaurante Coco Bambu Anhembi (Av. Braz Leme, 201 – Casa Verde) será o palco da aguardada 24ª edição do Troféu Gaivota de Ouro, uma das mais prestigiadas premiações do mercado de seguros no Brasil.

Promovido pela **Revista Seguro Total**, o evento deste ano trará um formato inovador para reconhecer os destaques do setor ao longo dos últimos 12 meses. A novidade mais marcante em 2024 será o processo de seleção dos vencedores, que acontecerá com base na análise de desempenho das empresas, realizada pela SILCON Estudos Econômicos, sob a liderança do renomado economista Claudio Contador, Ph.D. Esse novo critério eleva o nível de precisão e imparcialidade na escolha das empresas e profissionais que mais se destacaram no setor.

A conferência das empresas participantes durante o Troféu Gaivota de Ouro 2024 seguirá critérios rigorosos, levando em consideração aspectos como dinamismo (arrecadação), rentabilidade e participação de mercado (market share). “Com mudanças significativas no pro-

cesso de seleção, a premiação elevou a precisão, transparência e relevância na identificação das empresas, profissionais e prestadores de serviços que se destacaram entre julho de 2023 e junho de 2024”, afirmou José Francisco Filho, fundador da Revista Seguro Total e idealizador do evento. Segundo ele, essas alterações refletem a necessidade de acompanhar a evolução do mercado e garantir que o Troféu continue sendo uma referência de credibilidade e excelência no setor de seguros.

O evento contará ainda com um almoço especial, durante o qual serão revelados os vencedores de categorias especiais. Essas categorias têm a curadoria da Comissão Organizadora do Troféu Gaivota de Ouro, que trabalhou para garantir que os prêmios refletissem a diversidade e a inovação no setor, reconhecendo empresas que fizeram a diferença tanto na eficiência operacional quanto na implementação de novas tecnologias e práticas sustentáveis.

Interessados em garantir sua participação podem entrar em contato pelos e-mails [francisco@revistasegurototal.com.br](mailto:francisco@revistasegurototal.com.br) e [mauricio.dias@revistasegurototal.com.br](mailto:mauricio.dias@revistasegurototal.com.br) ou no (11) 97959-1395 e (11) 99369-5884.

# Um bom negócio é comemorar.



O dia de hoje é dedicado a você, Corretor de Seguros. A sua parceria é indispensável para garantir proteção e tranquilidade para as pessoas. Um bom negócio é a nossa parceria, nossa vivência e experiência todos os dias do ano.

12 de outubro | Dia do Corretor de Seguros

Desde 1913  
**GBOEX**  
Previdência e Seguro de Pessoas

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



Foto: Divulgação

# Leilão Rogério Menezes: 35 anos de credibilidade, inovação e sustentabilidade

por REDAÇÃO

redacao@revistasegurototal.com.br

Com 35 anos de atuação, o **Leilão Rogério Menezes** se consolidou como uma das referências no setor de seguros, destacando-se por inovações tecnológicas, práticas ambientais de ponta e um atendimento ao cliente diferenciado. Rogério Menezes, leiloeiro e fundador da marca, construiu uma carreira sólida, marcada pela superação de desafios e pela capacidade de se adaptar às constantes mudanças do mercado, como detalhou em entrevista inédita à **Revista Seguro Total**.

## Superando desafios e apostando na inovação

A trajetória de Rogério Menezes começou em um cenário desafiador, onde se destacavam grandes leiloeiros já estabelecidos. “Foram muitos os desafios ao longo de minha trajetória”, explica Menezes. Desde o início, ele adotou uma postura inovadora que logo o diferenciou no mercado. “Fui o primeiro leiloeiro a tratar e preparar melhor os veículos para exposição no leilão, o que me ajudou a alcançar melhores re-



Rogério Menezes, Fundador do Leilão Rogério Menezes / Foto: Divulgação

sultados”, relembra.

Ao longo dos anos, Rogério Menezes implementou diversas inovações, como a testagem dos veículos antes do leilão e a introdução do leilão online, especialmente impulsionado pela pandemia. A rápida adaptação ao ambiente digital, segundo Menezes, foi fundamental para manter a operação em pleno funcionamento e oferecer uma experiência confiável aos clientes.

## Sustentabilidade como diferencial competitivo

Com sede própria em mais de 70 mil metros quadrados no bairro de Campo Grande, Zona Oeste do Rio de Janeiro, além de bases em Minas Gerais e no Espírito Santo, o Leilão Rogério Menezes investe fortemente em práticas sustentáveis. O leiloeiro se destaca no setor de leilões ao adotar um sistema avançado de reaproveitamento de águas pluviais, com capacidade de 400 mil litros, além do uso de insumos biodegradáveis e coleta seletiva semanal. “Temos um dos pátios mais sustentáveis do Brasil”, afirma Menezes, que enxerga essas iniciativas como fundamentais não apenas para o meio ambiente, mas também para o fortalecimento da imagem da marca junto às seguradoras e parceiros.

Um dos próximos passos é a implementação de uma usina solar em uma área de mil metros quadrados, que gerará energia excedente para o consumo do pátio. Segundo Menezes, tais iniciativas colocam o Leilão Rogério Menezes em uma posição de destaque no mercado, atraindo seguradoras que valorizam a responsabilidade socioambiental.

## Experiência do cliente como prioridade

Outro pilar do sucesso do Leilão Rogério Menezes é o cuidado com a experiência do cliente. O leilão oferece um atendimento personalizado e ágil, tanto presencialmente quanto online. “Estamos em constante evolução e sempre buscando oportunidades de melhorias”, ressaltava Menezes. Entre as iniciativas recentes, o executivo menciona a atualização do mapeamento de processos internos, visando adotar as melhores práticas do mercado para proporcionar uma experiência cada vez mais satisfatória aos arrematantes.

O diferencial do Leilão Rogério Menezes está na transparência e confiabilidade das informações oferecidas sobre os veículos. “Tenho arrematantes que me acompanham há muitos anos e que hoje compram sem sequer visitar



Sede do Leilão Rogério Menezes, em Campo Grande, Zona Oeste do RJ



Leiloeiro preza pelo atendimento ágil e personalizado em todos os canais



Leilão Rogério Menezes adota postura inovadora em seu DNA



Foto: Divulgação

os veículos no dia do leilão”, destaca Menezes, referindo-se à confiança que construiu ao longo das décadas. Essa relação de confiança é reforçada pela indicação ao Prêmio Reclame Aqui, na categoria Leilão de Veículos, com uma reputação de 8.6.

#### Integração do presencial com o digital

Embora a maioria dos lances seja feita de forma online — entre 80% e 90% —, o leilão presencial continua sendo uma parte importante da operação. Muitos arrematantes preferem visitar os veículos pessoalmente antes de fazerem suas ofertas pela internet. “O bem mais valioso que um leiloeiro possui é o seu nome, por isso sempre preservei muito o meu!”, enfatiza Menezes, destacando que a confiança na marca é o que mantém a solidez do negócio, tanto no ambiente físico quanto no digital.



## O bem mais valioso que um leiloeiro possui é o seu nome, por isso sempre preservei muito o meu!

**Rogério Menezes**  
Fundador do Leilão Rogério Menezes

A relação próxima e de longa data com grandes seguradoras nacionais é um dos pontos de maior destaque. O leilão atrai grandes players



Foto: Divulgação

do setor, em parte devido à sua capacidade de entregar bons resultados e à forte presença no Rio de Janeiro, uma das maiores praças de veículos segurados do Brasil. Para Rogério Menezes, a exposição da marca no leilão também é um diferencial estratégico para as seguradoras, que têm nos arrematantes um público consumidor de seguros.

#### Perspectivas futuras: expansão e inteligência artificial

O Leilão Rogério Menezes não planeja parar por aí. O leiloeiro já está trabalhando na ampliação de seus pátios e na adoção de soluções tecnológicas avançadas, como a inteligência artificial (IA). “Acredito que, cada vez mais, a IA fará parte de nossas vidas e trará grandes avanços e comodidades aos nossos arrematantes e comitentes”, projeta Menezes, que vê essa tecnologia como um novo marco na qualidade e agilidade dos serviços prestados.

Além disso, o leilão possui um sistema próprio que permite a integração em tempo real das informações dos bens leiloados com os sistemas de seguradoras, bancos e financeiras, gerando eficiência para todas as partes envolvidas.

#### Responsabilidade social e governança

As boas práticas de ESG (ambientais, sociais e de governança) também fazem parte do

DNA do Leilão Rogério Menezes. O leiloeiro realiza campanhas de doação, promove inclusão de gênero em um ambiente tradicionalmente masculino e está em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), sendo um dos poucos leiloeiros com essa certificação. “Estamos atentos com as normas de segurança no que diz respeito ao armazenamento e separação de veículos elétricos e híbridos”, acrescenta Menezes, demonstrando o comprometimento do leilão com o cumprimento da legislação vigente.

Com uma trajetória marcada pela inovação, sustentabilidade e um atendimento de excelência, o Leilão Rogério Menezes segue como um exemplo no mercado de seguros, mostrando que é possível crescer e se manter competitivo sem abrir mão da responsabilidade social e ambiental.





# CVG-SP promove talkshow sobre o crescimento do mercado de seguros de vida

por REDAÇÃO

redacao@revistasegurototal.com.br

O Clube Vida em Grupo de São Paulo (CVG-SP) realizou recentemente seu tradicional almoço, no Terraço Itália, que contou com a participação de grandes nomes do setor, discutindo as transformações e oportunidades no mercado de seguros de vida. O talkshow “Com Vida” foi o ponto alto do evento, mediado por Renato Barbosa, diretor de relacionamento com o mercado do CVG-SP, e reuniu José Pires, diretor Comercial da Bradesco Vida e Previdência, e Anderson Mundim, Superintendente Executivo da Bradesco Vida e Previdência São Paulo/Sul.

Além das discussões sobre o futuro do setor, o encontro marcou a aprovação da prestação de contas da entidade e a entrada da Austral Re como a mais nova benemerita do CVG-SP.

## Expansão e novas oportunidades no setor

Renato Barbosa abriu o talkshow com uma análise sobre o crescimento expressivo do mercado de seguros de vida. Ele destacou a entrada de novos competidores, que vem tornando os produtos mais acessíveis e atraentes para

os consumidores. “O seguro de vida, que antes era visto como algo distante, está cada vez mais próximo das famílias brasileiras, sendo percebido como essencial para a proteção financeira”, afirmou.

Barbosa também anunciou o Prêmio Seguro Paulista, que pretende homenagear profissionais de destaque das seguradoras, com indicações feitas por corretores e assessorias de todas as regiões do país. O prêmio contemplará categorias como seguro de vida individual, coletivo, odontológico e operações de backoffice.

## Perspectiva do mercado e o novo perfil de consumidores

José Pires, diretor da Bradesco Vida e Previdência, trouxe para o debate um panorama do mercado de seguros e as oportunidades de crescimento. Segundo Pires, o atual cenário de 7,5 milhões de desempregados e 30 milhões de trabalhadores autônomos no Brasil abre espaço para produtos de seguros de vida que dialoguem diretamente com a realidade financeira das pessoas.

Pires destacou que uma das maiores preocupações do público hoje é a perda de renda, especialmente entre os autônomos e informais. “O seguro de vida tem que se adaptar à trajetória de vida dos indivíduos, acompanhando suas necessidades e oferecendo soluções para momentos mais críticos, como a perda de renda”, disse.

Além disso, ele trouxe à tona a maior preocupação das mulheres em relação à aposentadoria e segurança financeira, sugerindo que as seguradoras devem investir em produtos voltados para a proteção familiar e sucessória.

## O papel essencial do corretor de seguros

Durante o debate, José Pires enfatizou o papel estratégico que o corretor de seguros desempenha no processo de venda e educação do cliente sobre seguros de vida. “O corretor precisa assumir o papel de consultor, guiando o cliente de forma personalizada, desde a escolha do produto até o momento de sinistro”, aconselhou.

Ele também destacou a relevância do auxílio funeral como um produto de alto apelo no mercado de seguros, além de reforçar a necessidade de capacitação constante das equipes de vendas para que possam se adaptar às diferentes demandas e perfis de clientes.

## A importância do planejamento sucessório

Complementando a visão de Pires,

Anderson Mundim destacou o papel fundamental dos seguros de vida no planejamento sucessório, reforçando a necessidade de incluir esse produto já no início de qualquer consultoria financeira. Ele ressaltou que o seguro de vida não deve ser visto apenas como uma ferramenta para momentos de crise, mas como uma parte essencial da proteção patrimonial e familiar.

Mundim também observou variações regionais nas preferências dos clientes em relação aos seguros. “Enquanto no Sul a cobertura residencial é mais procurada, em São Paulo, os serviços de assistência são os que têm maior apelo”, explicou, reforçando a importância de adaptar os produtos de acordo com as demandas regionais.

## Reflexões finais

O evento organizado pelo CVG-SP mostrou como o mercado de seguros de vida está em constante evolução, com novos produtos e estratégias sendo implementados para atender a uma base de consumidores cada vez mais diversificada. As reflexões de José Pires e Anderson Mundim deixaram claro que o setor ainda tem muito espaço para crescer, especialmente à medida que corretores e seguradoras se adaptam às novas necessidades dos brasileiros.

Com o aumento do número de autônomos e as preocupações em torno da segurança financeira, o seguro de vida está se tornando um pilar essencial na trajetória de vida das pessoas, reforçando a importância de corretores bem treinados e um mercado em constante atualização.





## Networking de GR se consolida como plataforma de conexões em transportes, logística e gerenciamento de riscos

por REDAÇÃO

redacao@revistasegurototal.com.br

**R**ealizado em Alphaville (SP), no dia 20 de agosto, o Networking de GR reuniu mais de 200 operadores dos segmentos de transportes, cargas, logística e gerenciamento de riscos, consolidando-se como um dos principais movimentos do setor. O encontro, que atraiu transportadores, corretores, empresas de tecnologia, consultores e educadores, destacou a importância do compartilhamento de informações e da construção de conexões estratégicas. Os organizadores já preveem novas edições do evento, com a próxima programada para dezembro e uma parceria no dia 13 de março de 2025 com o ST Summit Inovatec, promovido pela Revista Seguro Total. Por isso, a partir desta edição, iremos apresentar um caderno especial para repercutir uma série de entrevistas e conteúdos especiais produzidos durante o encontro.

### Conectando o setor e promovendo o compartilhamento de conhecimentos

Thiago Demovich, Executivo de Gerenciamento de Risco da V.Tech Group, enfatizou o

propósito central do evento: criar um espaço para que os profissionais do setor possam se conhecer e trocar informações valiosas. “A intenção é apresentar as pessoas do mercado e trazer diversos players, como transportadores, corretores, empresas de tecnologia, embarcadores, consultores e professores. O foco não é apenas trocar cartões, mas realmente compartilhar informações que possam engajar todos os envolvidos”, destacou.

Demovich salientou a importância do gerenciamento de riscos como um investimento. “O gerenciamento de riscos deve ser compreendido como algo essencial, que envolve conscientização, treinamentos, orientações e a criação de informativos operacionais. A expectativa é que o evento impulse essa mudança de mentalidade, tornando o gerenciamento de riscos ainda mais eficiente”, explicou. Para ele, o Networking de GR visa conectar profissionais e promover



**Thiago Demovich**  
Executivo de GR - V.Tech Group



**Marcus Vinícius**  
Gestor de Negócios - V.Tech Group

negócios, além de reforçar o valor do relacionamento no mercado.

### Gestão de riscos no transporte rodoviário

Marcus Vinícius, Gestor de Negócios da V.Tech Group e Diretor do Clube Internacional de Seguro de Transportes (CIST), ressaltou a relevância do transporte rodoviário no Brasil, que representa 65% das movimentações de carga no país. “O objetivo dos nossos encontros é reunir todos os players do setor, incluindo seguradoras, gerenciadoras, empresas de escolta e tecnologia, para discutir a gestão de risco no transporte”, afirmou. Marcus enfatizou ainda a expertise diversificada dos organizadores, que se complementam para promover um bate-papo construtivo e conectar pessoas.

Com o aumento das demandas no segundo semestre, impulsionado por eventos como a Black Friday, Marcus Vinícius destacou a importância de reunir os profissionais para trocar ideias e experiências que ajudem a mitigar riscos, como roubo de cargas e acidentes. “Queremos que todos possam compartilhar suas práticas e conhecimentos para enfrentar esses desafios de maneira colaborativa e estratégica”, disse.

### Tecnologia e parcerias para fortalecer o setor

Para Vinicius Dias, Inside Sales Closer da Buonny, o evento foi uma oportunidade de explorar as mais recentes inovações tecnológicas para o setor de transportes e logística. “Foi um momento de gratidão por poder encontrar as principais lideranças do mercado, atualizar-se e rever colegas”, comentou. Segundo ele, o encontro foi além de um simples networking, promovendo um ambiente de aprendizado e troca de conhecimentos.

Júnior Oliveira, Coordenador de Segurança da Kuehne + Nagel, demonstrou a importância de eventos como o Networking de GR para o fortalecimento das operações de segurança.

“Aqui conseguimos entender o que há de mais moderno no mercado, em termos de tec-

nologia e parcerias, e como essas inovações podem ser aplicadas para melhorar nossos serviços”, pontuou Oliveira. O executivo também ressaltou o valor do diálogo com concorrentes e parceiros, que gera insights valiosos para todos os participantes.

### Um evento de pessoas para pessoas

O executivo Leandro Rodrigues revelou a surpresa positiva que foi o evento, superando todas as expectativas. “Hoje, as pessoas vêm ao evento não apenas para negócios, mas para se conectar e compartilhar suas histórias. Empresas são feitas de pessoas, e são essas conexões que geram negócios e vínculos duradouros”, mencionou. Rodrigues mencionou que um dos diferenciais do Networking de GR é a abertura para que os participantes realmente conversem e se conheçam em um ambiente descontraído e colaborativo.

Com o sucesso do encontro, os organizadores estão comprometidos em expandir ainda mais este movimento, com novas edições já confirmadas para dezembro e fevereiro. Em março, a confraria endossa o ST Summit Inovatec, promovido pela Revista Seguro Total, no dia 13 de março de 2025. “Nosso objetivo é continuar a proporcionar um espaço onde CEOs e operadores possam se conectar de forma autêntica e humana. Já estamos montando uma equipe para escalar o evento e trazer mais participantes, sempre com foco em fortalecer as relações e promover o crescimento do setor”, concluiu Rodrigues.

### Preparativos para as próximas edições

Com a próxima edição marcada para dezembro, os organizadores estão animados para expandir o escopo e o impacto do Networking de GR. “Queremos que o evento se torne um pilar no calendário do setor, reunindo ainda mais profissionais e ampliando as discussões sobre os desafios e oportunidades no gerenciamento de riscos”, completou Thiago Demovich ao enfatizar a conexão com um público cada vez mais amplo, gerando oportunidades de negócio.



**Júnior Oliveira**  
Coordenador de Segurança Patrimonial  
Kuehne + Nagel



**Leandro Rodrigues**  
Um dos idealizadores  
Networking de GR

## A importância do Corretor de Seguros na prevenção e combate à fraude contra o Seguro



Foto: Divulgação

por **Clécio Galvão**  
clesciogalvao.adv.br

A fraude contra o seguro é um problema crônico que afeta tanto as seguradoras quanto os segurados, gerando prejuízos financeiros significativos e distorcendo o funcionamento saudável do setor. Em meio a esse cenário, o Corretor de Seguros desempenha um papel essencial na prevenção e no combate às fraudes, atuando como uma ponte de confiança entre os segurados e seguradoras. A sua função vai muito além da simples comercialização de apólices; o corretor exerce uma função estratégica, sendo uma peça-chave para garantir a sustentabilidade do mercado de seguros.

O Corretor de Seguros, por sua proximidade com os segurados e profundo conhecimento das apólices e do funcionamento do setor, está em uma posição privilegiada para identificar possíveis fraudes e atuar para sua prevenção. Ele conhece as necessidades dos segurados, sendo capaz de identificar comportamentos atípicos ou sinais que possam indicar potenciais indicadores de fraudes. Além disso, sua atuação tem impacto direto na conscientização dos segurados, mostrando a importância de fornecer informações verdadeiras e de seguir as regras do contrato de seguro.

Uma das fases mais críticas para a prevenção de fraudes é o momento da subscrição do seguro, ou seja, quando a apólice está sendo contratada. Nesse momento, é comum que fraudadores tentem ocultar informações relevantes,

como o estado de conservação de um bem, condições de saúde no caso de seguros de vida, ou exagerar nos valores de bens para obter indenizações maiores no futuro. O Corretor de Seguros tem um papel determinante nesse estágio. Ao coletar e revisar informações detalhadas, o Corretor pode verificar se as declarações fornecidas pelo segurado são consistentes e adequadas. A sua experiência permite identificar discrepâncias e levantar alertas quando algo parece fora do padrão, ajudando a seguradora a evitar riscos desnecessários. Além disso, sua presença ativa educa os segurados sobre a importância da veracidade nas declarações, contribuindo para a formação de um ambiente mais seguro e transparente.

Quando ocorre um sinistro e o segurado solicita a indenização, a fraude pode se manifestar de diversas maneiras: desde a supervalorização do dano, passando pela tentativa de incluir itens que não foram afetados, até sinistros completamente forjados. Nesse contexto, o Corretor de Seguros, por estar familiarizado com o histórico do segurado e com as características do bem segurado, pode atuar como um filtro, identificando tentativas de fraude antes que elas cheguem à seguradora. A comunicação próxima e a confiança estabelecida entre Corretor e segurado também são fatores que reduzem as chances de fraudes. O Corretor tem a capacidade de educar o segurado sobre as consequências legais e financeiras de fraudar uma apólice, ao

**CQCS** INSURTECH & INOVAÇÃO **2024**

O MAIOR EVENTO DE INOVAÇÃO EM SEGUROS DA AMÉRICA LATINA  
12 E 13 DE NOVEMBRO DE 2024 | PRO MAGNO CENTRO DE EVENTOS - SÃO PAULO

**NÃO PERCA A CHANCE  
DE PARTICIPAR**

**PATROCINE**



**INSCREVA-SE**



**MAIS INFORMAÇÕES: WWW.CQCSINSURTECH.COM.BR**



mesmo tempo que oferece suporte nas situações legítimas, orientando sobre os documentos necessários e os procedimentos adequados para a solicitação de indenização.

Além da prevenção, o Corretor de Seguros também atua no combate ativo às fraudes. Em muitos casos, ele pode ser a primeira linha de defesa, detectando comportamentos suspeitos e colaborando com as seguradoras para a investigação de casos em andamento. A sua familiaridade com o mercado, com os tipos de apólices e com os segurados é uma ferramenta valiosa na detecção de padrões incomuns que possam indicar a existência de fraudes. O trabalho conjunto com as seguradoras e outros profissionais envolvidos no processo de investigação é fundamental para garantir que fraudes sejam descobertas e devidamente punidas.

Estima-se que a fraude contra seguros cause prejuízos bilionários anualmente no Brasil, impactando diretamente o custo das apólices e, conseqüentemente, o bolso do consumidor. Quando fraudes ocorrem, os custos são repassados para todos os segurados, elevando os preços de apólices e dificultando o acesso a coberturas essenciais. Esse cenário cria um círculo vicioso, no qual as fraudes resultam em prêmios mais altos, e prêmios mais altos incentivam mais fraudes.

O Corretor de Seguros tem a capacidade de romper esse ciclo, atuando proativamente para prevenir fraudes desde o início do processo de contratação, passando pelo acompanhamento do segurado durante a vigência da apólice, até o suporte no momento de sinistros. A sua presença assegura que os contratos sejam justos e que os clientes tenham plena consciência de seus direitos e deveres, reduzindo as tentativas de fraude e contribuindo para a diminuição dos custos gerais para todos os envolvidos.

Outra dimensão importante do papel do Corretor de Seguros na prevenção e combate às fraudes é a educação do segurado. A grande maioria dos clientes não está familiarizada com os detalhes das apólices de seguro, e é comum que se cometam erros ou omissões por simples desconhecimento. O Corretor, como especialista, atua como um agente de conscientização, orientando o segurado sobre as melhores práticas para garantir uma contratação transparente e segura. Essa orientação pode envolver desde a explicação clara das coberturas, exclusões e limites da apólice até o esclarecimento de procedimentos em caso de sinistro. O objetivo é evitar que o segurado cometa erros que possam ser interpretados como fraude, além de incentivá-lo a manter uma postura ética ao longo de toda a vigência do seguro.

Assim, o corretor de seguros é uma peça fundamental na prevenção e combate às fraudes contra o seguro, exercendo um papel que vai muito além da intermediação de contratos. Sua expertise, proximidade com o segurado e conhecimento detalhado do mercado o tornam uma das principais linhas de defesa contra práticas fraudulentas. A atuação do Corretor, que abrange desde a prevenção até a detecção de fraudes, é vital para garantir a sustentabilidade do setor e proteger tanto as seguradoras quanto os segurados dos prejuízos gerados pelas fraudes.

A confiança depositada no corretor de seguros e o seu compromisso com a ética são fatores decisivos para a construção de um mercado de seguros mais seguro, transparente e acessível. A sua presença ativa, orientadora e combativa na luta contra fraudes é indispensável para garantir que o seguro continue a ser uma ferramenta eficaz de proteção para pessoas e empresas.



## OFEREÇA A MAIOR SEGURADORA DE MOTOS DO BRASIL.

### Cadastre-se na SUHAI!

Corretor(a), agora você tem uma **grande aliada para aumentar seu potencial de negócios**. Ter a **Suhai**, a maior seguradora de motos do Brasil, no seu portfólio, é sinônimo de aceitação. A **Suhai** aceita veículos clássicos, tunados, blindados, motos de baixa, média ou alta cilindradas e muito mais.

**Trabalhe com a seguradora que aceita quem as outras não aceitam! Vem pra Suhai, a seguradora do SIM.**

VEM COM A SUHAI.



**SUHAI**  
SEGURADORA



# Seguro Funeral + Tokio Marine

Mais que um plano  
funerário, um Seguro  
com benefícios inovadores

Quem planeja o futuro  
tem mais tranquilidade  
até nos momentos  
mais difíceis.

- ⦿ Assistência Funeral Completa.
- ⦿ Aquisição de Jazigo.
- ⦿ Orientação para Inventário e Testamento.

Fale com o seu  
Gerente Comercial  
e saiba mais.



TOKIO MARINE  
SEGURADORA

PLANOS A PARTIR DE R\$:

**0,50** POR  
DIA.

A plataforma educativa que permite ao Segurado simular inventário e minuta de testamento com base nas informações inseridas pelo usuário no sistema. Essa plataforma não fornece orientação jurídica, contábil, financeira, regulatória ou fiscal. Em caso de dúvidas, recomendamos a busca de um advogado de sua confiança. Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Funeral + Processo SUSEP 15414.625875/2024-18. Consulte as Condições Gerais em [www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br). Para abertura de sinistro ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br). Os preços variam em função da idade, sexo, capitais segurados e coberturas contratadas. Agosto/2024.