

● ● ●  
**SEGURO**  
**NOVA DIGITAL**

49ª EDIÇÃO - DEZ/2024

# SEGUROS PARA TODOS OS PÚBLICOS

**Seguradora ALM faz o  
balanço de um ano de  
consolidação**

**Alexandre Dominguez**  
CEO da Seguradora ALM

Os detalhes do inédito  
programa ÉGORA



**EXPERIÊNCIA EM  
ESTREITAR OS LAÇOS COM  
O CORRETOR P. 12**



**A UNIVERSIDADE DE  
NEGÓCIOS E SEGUROS DO  
GRUPO A12+ P.28**

▶ [deltaglobal.com.br](https://deltaglobal.com.br)

**Este foi um ano  
extraordinário  
e você, corretor,  
fez toda a  
diferença!**

Agradecemos por você  
estar com a gente e  
reafirmamos o nosso  
compromisso de  
**crescer juntos em 2025.**

**DELTA**   
GLOBAL



**SERGIO VITOR GUERRA**



Editor  
MTB 89.595  
svitor@seguronovadigital.com.br

**FERNANDA DE O.  
E OLIVEIRA**



Relações Públicas  
foliveira@seguronovadigital.com.br

**EMIR ZANATTO**



Colunista  
Head de Seguros Serasa Consumidor

**JOSUSMAR SOUSA**



Articulista  
CEO da Mister Líber Corretora

**SEGURO**  
NOVA DIGITAL

CNPJ: 35.032.476/0001-99

Telefones: (11) 99586-0545 / (11) 95116-0272

Email: contato@seguronovadigital.com.br

Website: <http://seguronovadigital.com.br/>

# Ideias maduras constroem projetos gigantes

inevitavelmente, por trás de grandes projetos, seja no âmbito pessoal ou profissional, vão existir histórias de erros e acertos. Essas experiências criam a proteção necessária para que as ideias floresçam com maturidade e nos dão uma nova oportunidade para fazer diferente.

A Seguradora ALM, destaque desta edição, é uma antiga empresa do mercado, mas só há dois anos iniciou o seu processo de ampliação. Oriunda do Rio de Janeiro, a companhia adquiriu durante um importante período nos bastidores um aprendizado que hoje serve de base para a adoção de uma estrutura mais agressiva no setor. Com a missão de levar seguro para todos os públicos, Alexandre Dominguez faz um balanço exclusivo deste ano e detalha projetos para 2025.

No Sul, a Delta Global, empresa de tecnologia voltada para gestão de frotas, adianta que no próximo ano vai se aproximar ainda mais do corretor de seguros. A chegada de Adriana Pereira, experiente executiva do setor, é a aposta principal da Delta nesse plano comercial. Essa postura da companhia passa pela entrada do grupo Randon, que vai abrir o leque de soluções da empresa.

A última edição deste ano também mostra a história de dois profissionais que se conheceram numa gigante companhia do setor e que hoje uniram seus projetos. A parceria visa transformar a experiência do segurado no momento do sinistro.

Recentemente, esta revista completou cinco anos da sua primeira publicação. Foi um período de construção da nossa identidade e de momentos de muito aprendizado. Essa estrada pavimentada vai sustentar uma comunicação ainda mais eficiente com os leitores em 2025.

Parabéns por este ano você ter pavimentado, de alguma forma, a sua estrada. 2025 te aguarda com muita prosperidade!

*Sergio Vitor Guerra*

# 12

## ENTREVISTA

EXPERIÊNCIA EM  
ESTREITAR OS LAÇOS  
COM O CORRETOR

# 22

## ARTIGO

LANÇAMENTO DO SEGURO  
DE VIDA UNIVERSAL DEVE  
IMPULSIONAR PROTEÇÃO  
ÀS PESSOAS

# 34

## SINISTROS

PARCERIA VISA  
TRANSFORMAR  
EXPERIÊNCIA DO  
SEGURADO NO  
MOMENTO DO SINISTRO

# 16

## CAPA

SEGURADORA ALM: ANO  
DE EVOLUÇÃO ABRE O  
CAMINHO PARA MAIS  
AVANÇOS EM 2025

# 26

## FICA A DICA

DICAS PARA COMEÇAR O  
ANO COM TUDO NA SUA  
CORRETORA DE  
SEGUROS

# 36

## CELEBRAÇÃO

ROSANE MOTA  
CELEBRA TRÊS  
PREMIAÇÕES NA RETA  
FINAL DO ANO



# HO HO HO!

2024 está chegando ao fim...  
e nossa oferta também!

Aproveite o preço especial!

Apenas

R\$ **39,90**

por mês

\*oferta válida até 31/12/2024

Acesse: [www.pingseguro.com.br](http://www.pingseguro.com.br)

ping SEGURO

# NOVIDADES NO PRODUTO AUTO

A Zurich Seguros apresenta mais duas novidades em seu seguro automóvel: o selo Auto Eco, um novo passo da companhia em seu posicionamento junto aos clientes, e o lançamento de sua frota personalizada de guinchos e motos elétricas.

Segundo João Merlin, diretor de Negócios em Automóvel da seguradora, os últimos anos foram marcados pelo incremento do Zurich Automóvel com benefícios que visam não só as principais necessidades dos clientes, mas também do planeta, como o lançamento de um produto específico para carros elétricos e híbridos, a disponibilização de oficinas certificadas com o Selo Verde para o atendimento aos clientes e a compensação de carbono nos serviços de carro reserva e assistência 24 horas.



João Merlin, diretor de Negócios em Automóvel da seguradora

“O selo Auto Eco vem com o objetivo de unificar todas essas iniciativas e comunicar de forma mais clara para o cliente os benefícios e diferenciais do produto que ele está adquirindo, que é a sustentabilidade”, explica o executivo. “É importante frisar que não se trata de um produto novo, nem de algo que possa ser contratado à parte na apólice, mas de dar maior transparência e destaque para os atributos sustentáveis que o nosso seguro automóvel tradicional já oferece”.

## PRIMEIRA FILIAL NO CENTRO-OESTE

A Alper Seguros inaugurou sua primeira filial no Centro-Oeste, localizada em Goiânia. A nova unidade indica um marco estratégico para a companhia, ampliando sua presença nacional e reflete o compromisso com a excelência no atendimento regional.

“Goiânia é um ponto estratégico para a Alper, sendo a capital de um estado com crescimento expressivo no mercado de seguros e uma porta de entrada para atender toda a região Centro-Oeste. Identificamos uma grande oportunidade para inovar e oferecer serviços especializados, já que somos a primeira corretora de grande porte a contar com um backoffice local”, destaca Alexandre Boccia, vice-presidente de filiais da Alper Seguros.

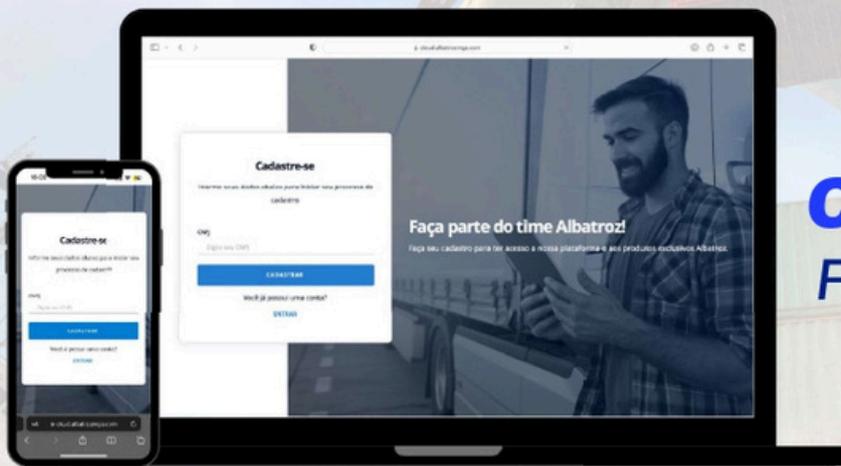


# Na Albatroz MGA você encontra todos os ramos tradicionais de **SEGURO TRANSPORTE:**

Transporte Nacional - anual e avulsa

RCTR-C / RCF-DC  
RCTA-C  
RCTR-F

Transporte internacional  
(Importação e exportação) - anual e avulsa



## **CORRETOR,** Faça seu cadastro!

E tenha acesso a primeira e única plataforma **100% digital** e integrada com o sistema da seguradora!



Sua cotações em até 5 minutos



Emissão de apólice imediata



Emissão de endossos



Acompanhamento do Pipeline



Faturamento

Parceira Albatroz  
**essor**  
Seguradora do Grupo SCOR



Siga nossas redes sociais

  
**albatroz**  
MGA

A melhor maneira, a melhor plataforma para se fazer seguro.

(11) 4780-5783 (11) 4780-5781

[www.albatrozmg.com](http://www.albatrozmg.com) [contato@albatrozmg.com](mailto:contato@albatrozmg.com)



## CRESCIMENTO NA VERTICAL DE AUTOMÓVEIS

A Évora Seguros tem muito a celebrar em 2024. Com 27 anos de história, a corretora, reconhecida por sua forte atuação em seguros para automóveis, reforçou sua posição de liderança nesse segmento. A receita proveniente de

Da direita para a esquerda: Eduardo Rizi, diretor de Automóvel, e Thiago Rocha, diretor geral da Évora

seguros de automóveis cresceu 36% no ano. Eduardo Rizi, diretor de Automóveis da Évora Seguros, atribui parte dos resultados ao bom momento do mercado automotivo, que alcançou um crescimento de 15% nas vendas de veículos em 2024, segundo a Anfavea, estabelecendo um recorde histórico para o segmento.

“Esse reaquecimento das vendas de veículos trouxe um impulso importante, mas o nosso crescimento não é apenas reflexo desse cenário. A Évora se destaca por sua expertise em oferecer as melhores soluções aos clientes e por identificar oportunidades estratégicas para parcerias com concessionárias e seguradoras, diferenciais indispensáveis para alcançarmos esses resultados,” ressalta Rizi.

## EVOLUÇÃO DE PAGAMENTO DO SEGURO DE VIDA

A Icatu Seguros, maior seguradora independente do país em Vida, Previdência e Capitalização, alcançou uma taxa de aprovação de 98% nos pagamentos do Seguro de Vida Individual via cartão de crédito com a adoção de tecnologia de tokenização, que substitui o número do cartão por um token seguro, reduzindo fraudes e também melhorando as taxas de aprovação. Desenvolvido em parceria com a Mastercard e a Pagar.me — meio de pagamento digital e omnichannel da StoneCo., o sistema permite o compartilhamento seguro e transparente de informações por meio da tokenização e criptografia, assegurando a atualização automática das informações do cartão em caso de alterações, como revisão de dados ou upgrade.

“A digitalização dos pagamentos trouxe uma nova realidade, em que o cliente precisa atualizar dados de pagamento em múltiplas plataformas ao trocar o cartão. No caso dos contratos de Seguro de Vida, essa atenção especial é ainda mais crucial para garantir a manutenção dessa importante proteção.

É justamente nessa jornada de simplificação que estamos trabalhando com essa inovação. Ela chega para desonerar tanto o dia a dia do segurado quanto o do corretor de seguros, desobrigando-o da necessidade de acionar o cliente em caso de falhas no pagamento”, afirma **Luciana Bastos**, Diretora de Produtos de Vida da Icatu Seguros.



# Agilidade e Segurança para o seu Negócio!

- ✓ Seguro garantia prestação de serviços, obras e fornecimento
- ✓ Garantia judicial
- ✓ Seguro de Risco de Engenharia e Responsabilidade Civil
- ✓ Seguro de compra e venda de energia
- ✓ Seguro Garantia Locatícia
- ✓ Seguro garantia de pagamento



**RM7**  
SEGUROS

 CLIQUE NOS ÍCONES

 **RM7 Seguros**

 **@rm7\_seguros**

**RM7**  
SEGUROS



## DESTAQUES CVG-RS 2024

No dia 13 de dezembro, o GBOEX conquistou o primeiro lugar na categoria “Seguradora”, do Prêmio Destaques do Clube de Seguros de Vida e Benefícios do Rio Grande do Sul (CVG-RS) 2024. O evento, que aconteceu no Clube Leopoldina Juvenil, na capital gaúcha, também foi a ocasião para agradecer a superintendente Comercial, Comunicação e Marketing, Ana Maria Pinto, vencedora na categoria “Executivo de Seguradora”, e a gerente da Unidade de Negócios Porto Alegre, Estela Rey, reconhecida na posição “Comercial de Seguradora”.

“Para nós, do GBOEX, conquistar essas honrarias por meio da indicação de representantes de todos os atores desse mercado é motivo de extremo orgulho. Isso simboliza nossos esforços, escolhas e atuação dedicadas ao cuidado com o presente e o futuro das pessoas”, destacou Ana Maria Pinto.

## MUDANÇAS NA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A Allcare acaba de anunciar mudanças estratégicas em sua estrutura organizacional. Alessandra Casaro, atual Diretora de Operações e Clientes, assume a posição de Diretora de Produtos e Inteligência de Mercado. Sua nova diretoria terá como foco identificar oportunidades estratégicas, expandir produtos e serviços, e garantir que as soluções estejam sempre alinhadas às expectativas dos clientes da empresa.

Além disso, Sávio Jacob passa a integrar a Allcare como Diretor de Operações. Com uma trajetória de 24 anos na saúde suplementar, Sávio acumula vasta experiência em áreas



Alessandra Casaro, Farias Sousa e Sávio Jacob

estratégicas como atenção à saúde, rede credenciada, comercial, regulação e faturamento. Desse modo, sua visão estratégica e expertise reforçarão o compromisso da companhia com eficiência e inovação.



# TEM Saúde no CQCS 2024



A **TEM** marcou presença no maior evento de insurtech da América Latina.

Nos dois dias de feira, nosso estande foi um ponto de encontro para quem busca soluções que **ampliem o acesso** a serviços de **saúde de qualidade** no Brasil.

O grande destaque foi o **totem de saúde**, que chamou atenção com sua tecnologia de escaneamento facial para **monitorar indicadores de saúde**.



“Saúde 3.0 é propor uma jornada mais **próxima e integrada** entre paciente e médico.”

- CMO TEM Saúde, Glauca Saffa

Tivemos também a oportunidade de assistir à **palestra** da nossa CMO, **Glauca Saffa**, que abordou o futuro do acesso à saúde, compartilhando insights valiosos sobre o tema **Saúde 3.0**.

Você também pode conhecer nossas soluções para inovar seu **portfólio** com serviços de **saúde e bem-estar**



#### Monte seu produto

Escolha entre mais de **60 benefícios** de **saúde e bem-estar**.



#### Acesso via aplicativo

Todos os benefícios possuem acesso **fácil, rápido e digital**.



#### Conta Saúde

**Carteira digital** para pagamentos em nossa rede credenciada



#### Projeto White Label

Use a nossa marca ou personalize com a **identidade da sua empresa**

Entre em contato e conheça nosso ecossistema

 [comercial@temsaude.com](mailto:comercial@temsaude.com)

 @temsaude

 Tem Saúde

# EXPERIÊNCIA EM ESTREITAR OS LAÇOS COM O CORRETOR

Enquanto faz um balanço de 2024, a Delta Global estrutura suas ações para o próximo ano. A empresa está preparando novidades que vão impactar a evolução dos seus negócios no mercado nacional.

Uma das peças centrais deste momento de mudança é a chegada da experiente executiva Adriana Pereira. Ela assume os desafios de estreitar o relacionamento com os corretores parceiros e aumentar a capilaridade da atuação no país.



Em entrevista exclusiva, Adriana detalha quais serão os desafios do novo cargo, destaca como está sendo sua adaptação na Delta e avalia a nova fase da companhia e da sua vida profissional.

**Seguro Nova Digital - Explique qual será sua função na Delta Global e quais os desafios você terá pela frente.**

**Adriana Pereira** - Assumi em novembro a Gerencia Comercial do Canal Corretor da Delta Global, com uma equipe composta por oito pessoas dedicadas a estreitar o relacionamento com os parceiros corretores de seguros e clientes potenciais.

A princípio, o foco é a potencialização da operação que já é bem robusta nos três estados da região Sul e no Sudeste do país e ampliar nossa presença em outras praças.

**SND - Por que o corretor de seguros é importante para os negócios da Delta Global?**

**AP** - O corretor faz um trabalho diferenciado ao entender o perfil do cliente e apresentar as melhores soluções para atender as suas necessidades. Por isso, ele é um parceiro muito importante em todas as negociações. Durante

minha trajetória profissional, sempre tive um forte relacionamento com o canal e por esse motivo tenho sempre as portas abertas com esses parceiros. Estando próximos, podemos auxiliar na identificação de novas oportunidades de negócios.

**SND - A Delta Global é uma empresa que está acostumada a investir em tecnologia. Na sua avaliação, como o corretor pode se beneficiar disso?**

---

“As novas tecnologias estão cada vez mais presentes no dia a dia das corretoras, e a expertise embarcada nos produtos Delta vem de encontro com as necessidades do mercado segurador”.

---

**SND - E como deve ser feita a abordagem para pessoas que já são clientes?**

**AP -** O desafio dos corretores é ofertar sempre um portfólio completo de soluções para seus clientes ativos, fidelizando cada vez mais a sua base.

**SND - Com a sua chegada, de que maneira a Delta passa a incentivar os corretores?**

**AP -** Um grande diferencial da Delta é que produzimos nossa própria tecnologia. Com isso, conseguimos mapear rapidamente as necessidades e solicitar as melhorias em todos os processos, inclusive nas ferramentas digitais que disponibilizamos aos corretores para facilitar o seu dia a dia.

**SND - Você chegou na Delta há pouco tempo. Quais são suas primeiras impressões do ambiente da empresa até agora?**

**AP -** A receptividade foi excelente. Participamos dois dias do onboarding e encontrei um time muito preparado e com brilho nos olhos. O fim deste ano está sendo de ajustes internos para iniciar 2025 com toda força. A liderança do Nicolas Galvão, CEO da Delta, faz toda a diferença. É um empreendedor muito visionário e que está junto do time no dia a dia da operação.

Estamos construindo juntos este novo momento e esse desafio está sendo muito enriquecedor para minha carreira.

**SND - Você é uma experiente profissional do setor e construiu uma carreira em importantes empresas do mercado. Como você define este seu atual momento profissional?**

**AP -** É um momento novo, desafiador e de muita maturidade profissional. Vamos entrar 2025 com uma estrutura comercial forte, engajada e muito próxima dos nossos parceiros.

**SND - A Delta é uma empresa de tecnologia. Como essa característica ajuda neste momento de transição?**

**AP -** Nesse primeiro mês identifiquei algumas demandas de melhorias nos processos que já estão na esteira para produção. Por possuímos uma fábrica de software interna, isso nos permite fazer mudanças com celeridade. A tecnologia é uma importante aliada nesse processo.

**SND - Recentemente, a Randoncorp, por meio da sua vertical de serviços financeiros e digitais, informou um acordo com a Delta para o aumento do investimento. O que isso impacta na companhia?**

**AP -** A entrada do grupo Randon vai nos permitir o acesso a outras soluções. Vamos ter um portfólio cada vez mais completo para ofertar aos nossos parceiros.



COM A PALAVRA

## Desafios em Oportunidades

Emir Zanatto, Head de Seguros Serasa Consumidor

O ano de 2024 ficará marcado como um período de desafios e, acima de tudo, de crescimento. Em um cenário de rápidas transformações e incertezas, fomos obrigados a nos reinventar continuamente. Cada situação inesperada trouxe consigo uma lição valiosa, reforçando a importância da resiliência não apenas como um conceito, mas como uma prática diária.

Desde o início do ano, enfrentamos mudanças que nos forçaram a repensar estratégias, ajustar planejamentos e, muitas vezes, começar de novo. A experiência mostrou que, mesmo quando tudo parece incerto, manter o foco e a flexibilidade pode abrir portas antes inimagináveis. Afinal, resiliência não é apenas resistir: é adaptar-se, aprender e crescer com cada desafio.

Cada adversidade enfrentada foi também uma oportunidade de inovação. Empresas, comunidades e indivíduos que se destacaram foram aqueles que souberam olhar além do problema e buscar soluções criativas. Em vez de desistir, transformaram dificuldades em catalisadores de mudanças positivas.

O conceito de “crise como oportunidade” nunca foi tão relevante. De ajustes no mundo corporativo à resignificação de valores pessoais, o ano mostrou que, muitas vezes, o maior ganho não está no destino final, mas na jornada que nos leva até lá.

Entre as grandes lições de 2024 está a necessidade de abraçar a incerteza com coragem. Não se trata de eliminar o medo, mas de encontrar

força para agir apesar dele. Resiliência envolve persistir, mas também saber quando ajustar o rumo. É estar aberto a novas possibilidades, mesmo quando o caminho à frente não está claro.

Outro aprendizado importante foi a importância da comunidade. Momentos desafiadores são superados mais facilmente quando há cooperação, apoio mútuo e uma visão compartilhada de futuro. O espírito coletivo nos lembrou que juntos somos mais fortes e capazes de enfrentar até os maiores desafios.

À medida que olhamos para 2025, a importância do planejamento ressurgue como um guia para nossas ações. No entanto, o planejamento eficaz não é aquele que se mantém rígido diante das mudanças, mas aquele que reconhece a necessidade de ajustes ao longo do caminho. Planejar é traçar um mapa, mas também estar disposto a redesenhar as rotas para enfrentar novos desafios, sem perder de vista o destino final.

Essa combinação de clareza de propósito e flexibilidade estratégica é o que nos permitirá seguir em frente. Cada passo deve ser dado com a convicção de que o objetivo é alcançável, mas com a sensibilidade para adaptar os meios conforme a realidade exige. Assim, construímos um futuro que não apenas sonhamos, mas que também nos permitimos realizar, mesmo diante das adversidades.

# SEGURO DE VIDA É A BOLA DA VEZ!

*O cliente está mais consciente da necessidade de proteção, especialmente depois da pandemia, e demandando este produto*

A **MISTER LÍBER** CORRETORA DE SEGUROS É ESPECIALISTA EM SEGURO DE VIDA HÁ 40 ANOS!

**ML** Mister  
Líber  
Corretora de Seguros

Treinamos e fazemos parcerias com corretores que querem aproveitar esse oceano azul de oportunidades!

Fale conosco: [www.misterliber.com.br](http://www.misterliber.com.br)

# ANO DE EVOLUÇÃO ABRE O CAMINHO PARA MAIS AVANÇOS EM 2025



*Consolidada no mercado de seguros nacional, **Seguradora ALM** comemora o sucesso de iniciativas desenvolvidas durante este ano e enxerga o futuro com um posicionamento ainda mais agressivo*

*Sergio Vitor Guerra*

**E**m março de 2024, a Seguradora ALM obteve a autorização da Superintendência de Seguros Privados (Susep) para operar em todo o Brasil. Com o caminho aberto, um dos desafios foi adaptar os produtos da empresa a demandas de um público cada vez mais digital. Pensando nisso, a companhia destinou R\$ 10 milhões em áreas-chave, como atendimento ao cliente, tecnologia, marketing, financeiro e subscrição. Além disso, foi ao mercado buscar novos profissionais.

O investimento gerou resultado. A ALM vem se tornando uma seguradora cada vez mais conhecida entre corretores e clientes. A companhia cresceu 80% no número de segurados ao atender públicos de diferentes faixas econômicas, sobretudo das classes C e D.

---

“Com a expansão nacional, projetamos triplicar nossa receita até o final de 2025, consolidando nossa presença nas camadas mais populares”

Alexandre Dominguez, presidente da Seguradora ALM

---

A companhia entendeu que precisava não só vender produtos financeiramente acessíveis, mas também aumentar a qualidade de vida das pessoas, seja estimulando o cuidado com a saúde ou contemplando o segurado com uma renda extra todo mês.

Por isso, desde janeiro está no ar o projeto Vida Longa, que por meio de atividades físicas ao ar livre, programas culinários e videocasts com especialistas em saúde, estimula o público a priorizar uma vida mais saudável. Em paralelo a essa iniciativa, a companhia promoveu uma novidade em capitalização: o PIX Premiado, que contempla os clientes com sorteios, “proporcionando renda extra e melhorando a qualidade de vida dos participantes”, avalia Dominguez.

Lançamento do ÉGORA nas bancas de jornais do Rio de Janeiro





O portfólio de seguros da Seguradora ALM também disponibiliza sorteios para o segurado. É o caso do 'ÉAGORA', uma vantagem para clientes do seguro de vida. Ao contratar essa modalidade, o beneficiário concorre a sorteios semanais no valor de R\$7.500,00. O produto contempla coberturas como Morte Natural ou Acidental e Invalidez permanente total por acidente (IPTA), além do auxílio alimentação em casos de falecimento, Auxílio Despesa, Assistência Residencial, descontos em medicamentos, etc.

## ESTREITANDO LAÇOS COM OS CORRETORES

As iniciativas desenvolvidas pela seguradora durante este ano elevaram o patamar da empresa, assim como a parceria com os corretores. O CEO da companhia analisa que os profissionais têm um papel fundamental na distribuição de seguros no Brasil, pois oferecem consultoria especializada e constroem confiança com os clientes. "São essenciais para ampliar o acesso ao seguro, especialmente em regiões menos atendidas", pondera o executivo.

Ciente da sua importância, em 2024 a Seguradora ALM procurou estreitar o relacionamento com os corretores. Foram implementados programas de capacitação e oferecidas ferramentas digitais com o intuito de facilitar o trabalho dos profissionais.

O 'Portal do Corretor' exemplifica o apoio tecnológico da companhia. Na plataforma, o consultor gerencia as cotações, emite propostas, verifica detalhes das apólices e dos pagamentos, além de consultar saldos e comissões a receber, os seguros inadimplentes e a relação de documentos emitidos.

Para não ficar apenas nas palavras da Seguradora ALM, a reportagem trouxe o depoimento do corretor parceiro da companhia, **César Tadeu**, da CT Dominguez Consultoria:



"A companhia oferece vários benefícios, é rápida para responder e em adequar o produto conforme a necessidade do cliente. Gosto de atuar com produtos massificados para levar a proteção ideal ao consumidor final".



# LOJAS GUAIBIM ADOTA SOLUÇÕES DA PITZI PARA PROTEGER CELULARES DE MILHARES DE BRASILEIROS

*Startup pioneira do setor no país será a responsável por fornecer cobertura para proteção de tela e acidentes, roubo e furto*

**A** Lojas Guaibim, uma das maiores redes de varejo da Bahia, dá um passo significativo rumo à modernização ao anunciar novas parcerias estratégicas com as empresas Pitzi — startup pioneira em proteção e reparo de smartphones — e as seguradoras Kakau e Generali Brasil. Após oito anos, a Lojas Guaibim realiza essa mudança para oferecer mais agilidade e eficiência ao seu público.

Márcio Queiroz, diretor comercial da rede que comercializa cerca de 8 a 9 mil celulares por mês, explica que “esta mudança de fornecedor marca uma nova era para a companhia, que busca se posicionar como referência em inovação e qualidade no atendimento ao cliente no mercado de varejo”.

A decisão foi motivada pela necessidade de aprimoramento no processo de integração dos seguros. A Pitzi será a responsável por fornecer cobertura para proteção de tela, proteção de acidentes, roubo, furto, perda dentre outras opções. É um serviço que será oferecido já no ato da compra dos aparelhos. “Estamos entusiasmados com essa aliança. Ela não só fortalece nossa posição no mercado, mas também nos alinha com uma empresa que compartilha nossos valores de atualização constante e excelência no

atendimento”, afirma Tatiany Martins, vice-presidente da Pitzi.

## UNIÃO PROMISSORA E EXPECTATIVAS ELEVADAS

O contrato, que tem duração de cinco anos, prevê a emissão de R\$ 100 milhões de prêmios durante o período. Especificamente para o seguro de roubo e furto de celulares, a expectativa é atingir um prêmio mensal de aproximadamente R\$ 1,2 milhão, ficando sob a responsabilidade da Kakau. A Generali será a seguradora garantidora para os produtos prestamista, acidentes pessoais, garantia estendida e seguro residencial.

Tatiany Martins, vice-presidente da Pitzi





Sindicante  
Digital

**Otimize sua  
investigação de  
sinistros com o  
Sindicante Digital!**

**Transforme dados em informações úteis para  
decisões rápidas e precisas.**

- Reduza o tempo de análise em até 53%.
- Aumente a satisfação da sua equipe para 94%.
- Ambiente 100% online, integrado e interativo.

**Experimente agora mesmo e  
eleve a eficiência da sua  
investigação de sinistros!**

#pessoas #digital #insurtech



Visite nosso site:

<https://sindicantedigital.com/>



Por: Josusmar Sousa\*

## LANÇAMENTO DO SEGURO DE VIDA UNIVERSAL DEVE IMPULSIONAR PROTEÇÃO ÀS PESSOAS

Produto bastante aguardado pelo setor combina características de seguro de vida com previdência privada e oferece flexibilidade aos segurados

**A** Susep anunciou, no início de dezembro, uma novidade bastante aguardada pelo mercado: a aprovação, pela autarquia, da minuta com as normas para o lançamento do chamado seguro de Vida Universal. Agora, o documento será colocado em consulta pública por 30 dias para a publicação da regra definitiva.

A revisão busca aprimorar a regulamentação vigente, não apenas do ponto de vista técnico, mas também para tornar o produto mais compreensível aos consumidores, notadamente pelo fato de o seguro de vida universal não ser amplamente conhecido no Brasil.

O seguro de vida universal – também conhecido como universal life – é um produto muito comum nos Estados Unidos e em outros países. Ele consiste na combinação de um processo de capitalização com um seguro de vida temporário renovável. Formalmente, a operação é apresentada como um plano sistemático de poupança, da qual o segurador desconta um valor para suas despesas administrativas, assim como os prêmios do seguro de risco pelo capital que se deseja segurar em caso de morte. Diferentemente dos seguros de vida tradicionais, o seguro de vida universal conta com capital segurado composto por duas parcelas: capital segurado de risco e capital segurado de acumulação. Além disso, suas apólices serão apenas de longo prazo, com tempo mínimo de cinco anos.

O produto combina características de seguro de vida com previdência privada, e oferece flexibilidade aos segurados. Permite a acumulação de recursos que podem ser resgatados ou utilizados para quitar prêmios futuros, mantendo a cobertura ativa mesmo em situações de inadimplência temporária.

A pandemia de Covid-19 evidenciou a necessidade de ampliar a oferta de seguros que garantam proteção à população considerando suas diversas características e necessidades. Apesar de sua importância, ainda é muito baixa a participação dos seguros de pessoas no PIB brasileiro. Para mudar este cenário, é necessário não apenas um ambiente regulatório favorável, como também a segurança jurídica necessária para que as seguradoras agreguem novos produtos.

---

“Criado em 1979, o seguro de vida universal fomentou uma nova geração de produtos inovadores, que hoje representa cerca de 42% das vendas nos Estados Unidos da América (EUA), se somando ao portfólio de seguros disponibilizados à população local.

Mercados que possuem um setor securitário considerado desenvolvido já comercializam o universal life, como é o caso dos EUA, Argentina e México.

O seguro de vida universal poderá atender à parcela da população brasileira que não se encontra sob a proteção securitária, em função de o portfólio de produtos disponíveis não atender aos seus anseios e necessidades”

---

Para o sucesso do produto, é fundamental investir em comunicação para divulgação e explicação do seguro de vida universal. O setor de seguros deverá adotar iniciativas que permitam a divulgação do seguro de vida universal e todos os benefícios que poderão decorrer da contratação. Também deverá difundir a modalidade de forma educativa, para demonstrar suas características e o alto valor agregado do produto junto a diferentes faixas etárias e de renda na sociedade brasileira.

E, claro, é essencial a capacitação do canal de distribuição para que o produto tenha ótima aceitação no mercado e seja acessível, efetivamente, a diferentes faixas etárias e de renda da população brasileira. O trabalho dos corretores de seguros será primordial para explicar as características do produto e seus benefícios, identificando o seguro de vida universal como estratégia de planejamento de vida. Para isso, os profissionais devem conhecer bem o produto e oferecer as melhores opções para cada segurado.



\* Josusmar Sousa é corretor de seguros, CEO da Mister Líber Corretora de Seguros, membro do Conselho de Ex-presidentes (Past President Council) conselheiro e representante da companhia (Company Chair) Porto Seguro na MDRT (Million Dollar Round Table), associação internacional que reúne profissionais de sucesso em seguro de vida.

# CONEXÕES SEGURAS ENCONTROS EXCLUSIVOS PARA MULHERES DO MERCADO

**U**m espaço único e acolhedor criado especialmente para mulheres que atuam como profissionais e empresariais do mercado de seguros. Este é o Conexões Seguras, encontro mensal que tem o objetivo criar um ambiente seguro para promover trocas genuínas e apoiar mutuamente as agentes que estão transformando o setor.

Os encontros reúnem cerca de 30 mulheres em um jantar intimista e descontraído. Até o momento, foram realizados dois eventos em São Paulo. Além do momento de convivência, cada encontro conta com uma convidada especialista, que compartilha sua expertise em temas relevantes. Na última reunião, por exemplo, o assunto foi 'Marca Pessoal', abordado por Pollyana Marcondes, Designer estratégica e Mentora de Negócios Criativos.



O projeto é uma idealização da experiente executiva da indústria Monica Dargevitch, fundadora da Hits Assessoria, e apoiado pela empresária Bruna Garcia, fundadora da Megaluzz Negócios.

## NO AR

De **GÊNESIS** a **APOCALIPSE**  
nos negócios

### DE GÊNESIS A APOCALIPSE NOS NEGÓCIOS: AS ATRAÇÕES DA 3ª TEMPORADA

Empresária e fundadora da Megaluzz Negócios, Bruna Garcia é a apresentadora do podcast 'De Gênese a Apocalipse nos Negócios'. O programa recebe profissionais que trocam ideias inspiradoras e produzem aprendizados valiosos para quem busca crescer no seu negócio e no mercado de seguros.



O podcast semanal vai ao ar toda quarta-feira, ao meio-dia. Veiculada neste mês de dezembro, a terceira temporada conta com cinco episódios.

#### EPISÓDIOS DA 3ª TEMPORADA

EP 1 - **COMO SAIR DA SOBREVIVÊNCIA EMPRESARIAL COM MAURICIO BRESSANE**

EP 2 - **COMO FAZER UMA SUCESSÃO EMPRESARIAL DE SUCESSO COM CRISTÓVÃO E PAMELA**

EP 3 - **MENTALIDADE MUDA O SEU DESTINO COM WAGNER PRADO**

EP 4 - **APRENDA COMO AS GERAÇÕES BABY BOOMER, X, Y, Z E ALFA PODEM SE CONECTAR**

EP 5\* - **NEGÓCIOS FEITOS PARA SERVIR – ESPECIAL DE NATAL COM ANDERSON OJOPE**

\*Episódio estará disponível a partir de 25 de dezembro



## Recrutamento & Seleção

# A pessoa certa no lugar certo o resultado é certo.

- 1** Profissionais de recrutamento e seleção investem mais de **30% do seu tempo**, ou mais de **20 horas semanais**, para selecionar candidatos. (Entelo, Recruiting Trend Report 2018).
- 2** **50% dos recrutadores** têm problemas em mover candidatos ao longo do processo e 46% dizem que a **revisão de currículos pelos gestores** é o que atrasa o processo. (Jobvite Recruiter Nation Study 2018).
- 3** 67% afirmam que a falta de profissionais capacitados e de alta qualidade é o **principal problema** do dia a dia. (Devskiller).

Com o processo **100% concentrado** nas mãos da nossa equipe, fragmentamos nosso trabalho em três etapas que te ajudam a **otimizar 80% em produtividade**.

Com base nas estratégias que utilizamos, garantimos os melhores resultados do início ao fim. Por isso, oferecemos nossa **mega garantia**: caso o candidato escolhido não seja aprovado durante o período de experiência de três meses, refazemos todo o processo sem qualquer custo adicional.

**Fale com nossos especialistas!**



# DICAS PARA COMEÇAR O ANO COM TUDO NA SUA CORRETORA DE SEGUROS

Por: Ping Seguro

**C**orretor, o que você espera para este novo ano? Mais clientes? Mais vendas? Um dia a dia menos corrido? O início do ano é aquela hora perfeita para refletir, ajustar os planos e dar um gás extra na sua corretora. Afinal, é agora que você pode traçar um caminho mais organizado e eficiente para alcançar seus objetivos. Quer umas dicas práticas para começar bem? Vamos lá!

## 1. CONVERSE COM SEUS CLIENTES

Ano novo, oportunidades novas! Entre em contato com sua base de clientes, especialmente aqueles com contratos perto do vencimento. Além disso, que tal sugerir outros produtos? Um cliente com seguro auto pode se interessar por seguro residencial, por exemplo. (Ah, e o CRM Ping Seguro te ajuda nesse processo, com uma ferramenta de Cross Selling que te possibilita criar campanhas inovadoras e eficientes em poucos cliques).

## 2. DEFINA METAS REAIS E ALCANÇÁVEIS

Sabemos que todo corretor quer crescer, mas crescer com planejamento é ainda melhor. Trace metas específicas, como aumentar sua base de clientes, melhorar a taxa de renovação ou testar novas abordagens de vendas.

## 3. MELHORE O RELACIONAMENTO COM SUA CARTEIRA

Clientes fiéis fazem a diferença, certo? Use o início do ano para criar um plano de fidelização, como



oferecer conteúdos úteis, atendimento ágil e soluções que realmente façam sentido para eles. Um cliente satisfeito é um cliente que volta — e indica.

## 4. ORGANIZE SUA ROTINA E SUA CORRETORA

Nada pior do que começar o ano no improviso, não é? Revise seus processos, elimine tarefas que te fazem perder tempo e busque maneiras de facilitar seu trabalho. Um corretor organizado é um corretor mais produtivo.

## 5. SE ATUALIZE E ESTEJA PREPARADO

O mercado está sempre mudando e, com ele, as expectativas dos seus clientes. Participe de eventos, leia sobre as novidades do setor e esteja pronto para oferecer o que há de melhor em seguros.

## O CRM PING SEGURO TE AJUDA A FAZER UM 2025 INCRÍVEL!

Sabia que todas essas dicas ficam muito mais fáceis de implementar com a ferramenta certa? O CRM Ping Seguro é como aquele parceiro que organiza tudo para você: desde o gerenciamento da carteira de clientes até a automatização de processos. Com o Ping, você ganha tempo, aumenta sua produtividade e ainda simplifica a gestão de oportunidades de venda.

Acesse <https://www.pingseguro.com.br/> e comece a transformação da história da sua corretora de seguros.



**CESB**  
Clube das Executivas de  
Seguros de Brasília



**Neste fim de ano, celebramos a união,  
renovamos a esperança e desejamos um  
novo ano repleto de conquistas e  
realizações a todos!**

*Boas Festas*

Clube das Executivas de  
Seguros de Brasília – CESB

## UNIVERSIDADE DE NEGÓCIOS E SEGUROS DO GRUPO A12+ ATINGE A MARCA DE MAIS DE 500 ALUNOS EM 2024



A Universidade de Negócios e Seguros do Grupo A12+ contou esse ano com um total de 24 turmas, distribuídas em 14 grupos para aulas de até 700 colaboradores, cinco turmas com 250 líderes de equipes e outras cinco turmas com aulas para até 250 sócios cotistas e Partners. O projeto educacional somou uma entrega total de 72 horas de conteúdo, com temas variados.

O programa foi desenvolvido para abordar temas estratégicos, como a importância da tecnologia, a sucessão empresarial, dentre outros tópicos. O presidente do Grupo A12+, Renner Fidelis, reforça a importância do conhecimento como chave para o crescimento.

---

“É com grande satisfação e, porque não dizer, a realização de um sonho, que celebramos a criação da Universidade de Negócios e Seguros do Grupo A12+. Em nosso primeiro ciclo, tivemos a participação de mais de 500 alunos, com um programa voltado para capacitar todos os integrantes do Grupo A12+: colaboradores, líderes, sócios e Partners”

---

**E**m 2024, o Grupo A12+ criou a UNS — Universidade de Negócios e Seguros e uniu-se à ENS — Escola de Negócios e Seguros, para ampliar os conhecimentos dos sócios, partners e suas equipes. O planejamento estratégico de qualificação para todos atingiu uma marca de mais de 500 alunos matriculados e segue para 2025 com um novo cronograma de atividades.

A Universidade de Negócios e Seguros planeja um novo formato, baseado em uma pesquisa realizada junto a todos os públicos do grupo: colaboradores, líderes, sócios e Partners. O estudo já foi realizado e identificou as áreas onde há maior demanda por treinamento. A equipe pedagógica já está trabalhando para desenhar o programa do próximo ano.



Fernanda Souza, mentora de alta performance e docente da Universidade de Negócios e Seguros, do Grupo A12+, explica que para 2025, a expectativa é consolidar ainda mais a UNS como um motor estratégico de desenvolvimento, inovação e integração no ecossistema.

“Queremos ampliar o alcance das iniciativas de qualificação, atendendo não apenas às necessidades técnicas e operacionais, mas também aos desafios de liderança e visão de mercado que impulsionam o crescimento sustentável das corretoras associadas”

“(…) Planejamos reforçar o papel da UNS como uma plataforma de excelência, expandindo as trilhas de aprendizagem e implementando metodologias ainda mais inovadoras, como inteligência artificial aplicada à educação e programas de mentoria customizados para sócios, partners e colaboradores”.

A iniciativa de criar uma universidade corporativa surgiu da necessidade de alinhar os valores, as competências e o propósito do Grupo A12+ com o desenvolvimento contínuo dos nossos talentos. Sabíamos que o aprendizado seria o motor para a inovação e a excelência. Desde o início, os desafios foram estruturar um modelo pedagógico adequado, escolher conteúdos relevantes e engajar os participantes. Durante essa jornada, foi identificado que foi preciso efetuar uma escuta ativa, para entender as reais demandas do grupo. Com isso, foi possível desenhar trilhas de aprendizagem personalizadas e estratégicas.

Em um mercado dinâmico e competitivo como o nosso, a qualificação profissional deixou de ser um diferencial e tornou-se uma necessidade no ambiente corporativo. É com esse propósito que a UNS se posiciona como um pilar essencial para o desenvolvimento contínuo dos sócios, partners e colaboradores das corretoras que integram nosso ecossistema.

Nosso compromisso vai além do crescimento individual: buscamos criar uma rede de aprendizado que fortaleça o coletivo, promovendo inovação, alinhamento estratégico e excelência operacional em todas as frentes. A UNS foi desenhada para oferecer conteúdos personalizados, que atendem às demandas específicas de cada papel desempenhado nas corretoras, sempre com foco na geração de valor sustentável.

Por meio de trilhas de aprendizagem alinhadas às melhores práticas de mercado, abordamos temas cruciais como melhoria da gestão, inteligência de mercado e liderança nas corretoras. O objetivo é capacitar os profissionais não apenas para os desafios atuais, mas também para antecipar tendências e oportunidades futuras.

## SEGUROS DE PESSOAS CRESCEM MAIS DE 17% NO ANO

*Mais de R\$ 60 bilhões foram arrecadados pelo setor em prêmios no período de janeiro a outubro de 2024*

**A**o longo dos dez primeiros meses de 2024, os seguros de pessoas arrecadaram R\$ 60,3 bilhões em prêmios, um crescimento de 17,6% na comparação com o mesmo intervalo do ano passado. É o que destaca estudo elaborado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — Fenaprevi, com base nas informações da Superintendência de Seguros Privados – SUSEP.

O estudo, que realiza uma análise detalhada por produto, demonstrou que 28% do total arrecadado foi em seguro Prestamista, seguido por 24% no seguro de Vida Individual e 22% no Vida em grupo. Os ramos com as maiores altas, na mesma base de comparação, foram o Vida individual (22,9%) e o Prestamista (22,5%), seguidas de perto pelo de Acidentes Pessoais (20,5%).

### AUMENTO NO PAGAMENTO DE BENEFÍCIOS

No período de janeiro a outubro também foram pagos à população segurada R\$ 13,4 bilhões em benefícios, que tiveram um crescimento de 6,3% quando comparado aos mesmos dez meses de 2023. A análise por produto realizada nos sinistros pagos, revelou que 54% do total pago foi em seguro de Vida, sendo 9% na modalidade individual e 45% na coletiva. Outros 22% foram em seguro Prestamista e 11% referentes ao de Acidentes Pessoais.

As maiores elevações foram observadas nos ramos Prestamista e Vida individual com, respectivamente, altas de 29,7% e 29,0%, sobre o mesmo intervalo do ano anterior.

Os seguros de pessoas têm por objetivo garantir o pagamento de uma indenização ao segurado ou aos seus beneficiários, observadas as condições contratuais e as garantias contratadas. Como exemplos de seguros de pessoas, temos: seguro de vida, seguro funeral, seguro de acidentes pessoais, seguro educacional, seguro viagem, seguro prestamista, seguro de diária por internação hospitalar, seguro desemprego (perda de renda), seguro de diária de incapacidade temporária e seguro de perda de certificado de habilitação de voo.

Eles podem ser contratados de forma individual ou coletiva. Nos seguros coletivos, os segurados aderem a uma apólice contratada por um estipulante, que tem poderes de representação dos segurados perante a seguradora, nos termos da regulamentação vigente.



Amigos Corretores e parceiros

# Agradecemos por mais um ano juntos!

Em 2024, **brilhamos com a nossa sinergia**,  
que contribuiu para sermos ainda mais fortes.

**Desejamos que o próximo ano seja tão  
próspero quanto este**, e que juntos possamos  
construir um **futuro extraordinário**.

## Feliz 2025!

**allcare**

# SENADO APROVA LEI DAS COOPERATIVAS DE SEGUROS



## *Texto promove uma ampla reforma no Sistema Nacional de Seguros Privados*

O Plenário do Senado Federal aprovou no dia 17 de dezembro o Projeto de Lei Complementar nº 143/2024 (antigo PLP nº 519/2019), que regulamenta o funcionamento de cooperativas de seguros e de grupos de proteção patrimonial mutualista, promove uma ampla reforma no

Sistema Nacional de Seguros Privados e amplia os instrumentos de supervisão à disposição da Superintendência de Seguros Privados – Susep. O projeto, que já havia sido aprovado na Câmara dos Deputados em agosto, seguirá, agora, para sanção presidencial.

Com a nova legislação, as sociedades cooperativas de seguros, que, pelo texto legal, antes eram autorizadas a operar unicamente com seguros agrícolas, de saúde e de acidentes do trabalho, passam a poder operar em qualquer ramo de seguros privados, exceto naqueles que venham a ser expressamente vedados em regulamentação específica.

Além disso, a Lei cria uma nova figura jurídica, a das

administradoras de operações de proteção patrimonial mutualistas, que serão sociedades empresárias constituídas com o objetivo de gerir os interesses patrimoniais de um grupo de pessoas, reunidos em associações, contra riscos predeterminados que sejam repartidos por meio de rateio mutualista de despesas.

Dessa forma, a Lei busca solucionar a ausência de regulamentação que havia até então com relação à atuação das associações de proteção veicular, que já operavam no mercado, sem que houvesse previsão legal a respeito dessa possibilidade. A partir da entrada em vigor da nova Lei, tais associações deverão contratar administradoras, que serão supervisionadas pela Susep, para gerenciar o patrimônio dos grupos de proteção patrimonial.

Além disso, é importante frisar que a Lei subordina os novos entrantes aos poderes de regulação e supervisão do Conselho Nacional de Seguros Privados – CNSP e da Susep, conforme já ocorre com os demais agentes do mercado segurador, de modo que eles só poderão atuar mediante prévia autorização da Susep, que avaliará os requisitos necessários para sua atuação no mercado.

“Ao subordinar a atuação dos novos entrantes à regulação e à supervisão do CNSP e da Susep, a Lei criou as bases necessárias para que os novos operadores atuem dentro de regramentos pré-estabelecidos e sejam continuamente supervisionados pelo Poder Público, dando maior confiabilidade ao Sistema Nacional de Seguros Privados e garantindo uma maior proteção ao consumidor”, destaca o Superintendente da Susep, Alessandro Octaviani



512012  
FELIZ ANO NOVO

Mais um ciclo chega ao fim,  
e com ele, trazemos a  
gratidão por compartilhar  
este ano com você.

Cada aula, cada troca e  
cada conquista foram uma  
parte especial dessa jornada.

**Que o conhecimento seja  
sempre o alicerce das nossas  
conquistas. Boas Festas!**

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

# PARCERIA VISA TRANSFORMAR EXPERIÊNCIA DO SEGURADO NO MOMENTO DO SINISTRO

*Profissional com mais de 30 anos dedicados à gestão de operações, liderança e cliente, Christina Alfano assume novo desafio na sua carreira no Sindicante Digital*

**O** Sindicante Digital segue avançando no setor de seguros com a apresentação de novidades. A empresa firmou um projeto de parceria com Christina Alfano, experiente profissional do setor de seguros. Ela chega para estreitar o relacionamento comercial do Sindicante com o desafio de trazer novos clientes para que vejam valor na utilização da plataforma da empresa.

Christina teve seu primeiro contato com o mercado de seguros no início da carreira, quando atuou em uma empresa de assistência 24 horas, atendendo seguradoras. Desde então, acumulou conhecimento em diferentes setores, como o



de telecomunicações, e consolidou sua trajetória como líder ao gerenciar a central de sinistros da Porto Seguro. Na seguradora, conheceu Luiz Bocuto, hoje CEO do Sindicante Digital. “Fui motivada pelo propósito do Sindicante de melhorar o relacionamento do cliente com as empresas. Isso tem tudo a ver com a minha experiência profissional”, avalia Christina.

Atualmente, Christina trabalha com projetos de gestão de clientes em parceria com consultorias e, em 2024, lançou sua própria marca, a Chris Alfano Consultoria, com o objetivo de ajudar empresas a colocar o cliente no centro de suas decisões. Sua missão é compartilhar sua expertise para otimizar a experiência do cliente por meio de soluções práticas e estratégicas.

Foi nesse contexto que surgiu sua parceria com o Sindicante Digital, uma plataforma inovadora voltada para a desburocratização e otimização do setor de sinistros. Desde o início da colaboração, Christina percebeu como sua experiência se alinha perfeitamente à proposta do Sindicante. “Simplificar processos, melhorar a interação entre seguradoras e clientes e trazer uma nova visão

para um setor tradicionalmente visto como complexo e burocrático”, destaca a especialista.

Luiz, que trabalhou na equipe da Christina na Porto Seguro, reforça a importância dessa colaboração.

“O atendimento ao sinistro é o momento da verdade. O cliente precisa de um atendimento ágil quando ele mais precisar. Para isso, ter um sistema fluído é de extrema importância”.

O executivo elogia a habilidade de Christina em liderar, desenvolver pessoas e construir relacionamentos sólidos. “Essa expertise traz um diferencial para a empresa, contribuindo para atrair novos clientes e para fortalecer a marca no mercado”, salienta.

### **SINERGIA ENTRE AS PARTES**

O Sindicante Digital apresenta uma solução de fácil usabilidade que beneficia tanto as seguradoras quanto os profissionais sindicantes. Ele permite implantações em fases, oferecendo às companhias a possibilidade de conhecer, adaptar e avaliar os resultados progressivamente. Essa abordagem reduz atritos e facilita a entrega de valor ao cliente final, especialmente em um momento crítico: o atendimento ao sinistro.

Para Christina, o momento do sinistro é crucial no relacionamento entre seguradoras e clientes. É nesse ponto que a marca tem a oportunidade de entregar sua promessa, reforçar sua credibilidade e fortalecer seu vínculo com o cliente.

“Por isso, a experiência deve ser fluída e exigir o mínimo de esforço por parte do cliente, desde o suporte emocional até a resolução rápida do problema”

A sinergia entre a expertise em relacionamento trazida por Christina e a tecnologia do Sindicante Digital garante um processo integrado, proporcionando uma experiência positiva tanto para o cliente quanto para os prestadores de serviço envolvidos.

### **UMA NOVA VISÃO DE MERCADO**

Segundo Christina, o mercado de seguros vem evoluindo com base no comportamento do cliente, e as seguradoras estão cada vez mais atentas à necessidade de agregar valor contínuo às suas ofertas.

“Serviços adicionais nas apólices e interações bem-sucedidas são fundamentais para construir a lealdade do cliente”

A contribuição de Christina para o Sindicante Digital reforça esse movimento ao integrar estratégia, operação e entrega. Sua visão 360° sobre a experiência do cliente, aliada à tecnologia do Sindicante, torna a plataforma uma solução indispensável para empresas que desejam transformar o momento do sinistro em uma oportunidade de superar as expectativas do cliente.

Com foco em desburocratizar processos, melhorar a experiência dos colaboradores e fortalecer o relacionamento com os clientes, o Sindicante Digital se posiciona como uma solução que traz eficiência e inovação ao setor de seguros, atendendo às necessidades de um mercado em constante transformação.

# ROSANE MOTA CELEBRA TRÊS PREMIAÇÕES NA RETA FINAL DO ANO

*Fundadora da RM7 Seguros foi destaque no 'Oscar do Mercado de Seguros do Distrito Federal' e na terceira edição do Troféu Lótus*

**A** RM7 Seguros e sua fundadora Rosane Mota têm muitos motivos para celebrar neste fim de ano. Tanto a corretora quanto a executiva tiveram seu trabalho reconhecido em importantes premiações do mercado de seguros neste segundo semestre. A empresária avalia que os reconhecimentos são frutos da sua dedicação de todos os colaboradores da empresa.

No dia 9 de novembro, Rosane conquistou pelo terceiro ano seguido o Troféu Lótus. A premiação reconhece as empresas do setor que promovem a equidade de gênero no ambiente corporativo com ações e projetos. “Esse reconhecimento é resultado do trabalho coletivo de nossa equipe, que acredita que a diversidade é essencial para o sucesso”, avalia Rosane. Segundo a executiva receber a premiação é uma grande alegria. “É fruto do trabalho de todo um time focado e altamente capacitado”, complementa.

Promovido pelo Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB), no qual Rosane é uma das diretoras, o Troféu Lótus entrou na sua terceira edição. O evento pioneiro reconheceu as organizações que promoveram, por meio de campanhas e ações, a equidade de gênero dentro do ambiente de negócios.

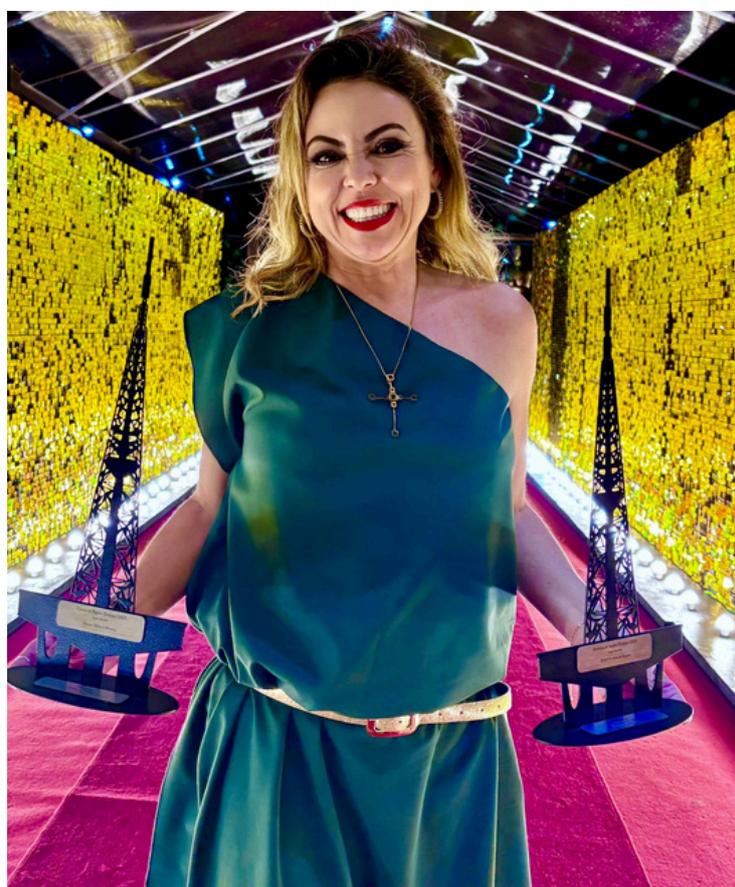
A fundadora da RM7 Seguros destaca que o CESB atua para avançar em lutas pela igualdade de gênero não só no mercado de seguros, mas também no ambiente corporativo em todos os segmentos. “Agradecemos ao clube por apoiar



essas iniciativas. Estamos firmemente comprometidos em avançar na luta pela igualdade de gênero em nossas práticas diárias”.

## CELEBRAÇÃO DUPLA NO TROFÉU ALVORADA

Considerado o ‘Oscar do Mercado de Seguros do Distrito Federal’, o Troféu Alvorada entrou na sua 21ª edição. O evento avaliou os melhores profissionais e corretoras de seguros, além de destacar seguradoras e assessorias com importantes resultados no mercado local durante 2024. A celebração aconteceu na noite do dia 29 de novembro, em Brasília.



Pela segunda vez seguida, a RM7 Seguros foi destaque na categoria ‘Seguro Garantia’. Rosane avalia que o reconhecimento reafirma o compromisso da corretora com a excelência e a qualidade dos serviços prestados. “Gostaria de dividir essa honrada premiação com todo o meu incrível time, que não mede esforços para construirmos um caminho lindo de trabalho árduo,

sério, com maestria e que nos leva a esse reconhecimento”.

“Eu também este ano tive a honra de ser agraciada com essa honraria, como destaque na categoria Seguro Garantia”

A executiva avalia que o Troféu Alvorada não é apenas uma premiação, mas também uma oportunidade para o fortalecimento de redes de contatos e que promove um ambiente de colaboração e crescimento mútuo. “Expresso os meus parabéns ao meu amigo Jackson Prata, presidente do Sincor-DF, e a toda a sua diretoria pela magnífica celebração do Troféu Alvorada, o verdadeiro Oscar do Mercado do Distrito Federal”.

Rosane agradece aos colegas e parceiros, que, segundo ela, contribuíram para este reconhecimento, “bem como todas as seguradoras que votaram na RM7 Seguros”, complementa. “Este prêmio é a materialização do nosso trabalho conjunto e do compromisso com a excelência”.

Por fim, a executiva destaca que em 2025 vai continuar com o propósito de elevar ainda mais os padrões do setor e “impulsionar o crescimento da corretagem de seguros”, conclui.

# SETOR INVESTE QUASE R\$ 20 BI EM INOVAÇÃO



*Valor foi revelado em estudo conduzido pela CNseg junto às empresas*

O mercado segurador intensificou os investimentos em inovação entre 2023 e 2024, segundo estudo da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), divulgado no dia 5 de dezembro. Para 2024, 71% das empresas afirmaram que aumentaram seus recursos nesta área e que chegar a R\$ 19,6 bilhões, de acordo com o 1º Estudo sobre a Inovação no Mercado de Seguros, Saúde Suplementar, Previdência Complementar e Capitalização no Brasil. No ano passado, o setor investiu, em média, 2,5% da arrecadação em inovação, somando R\$ 16,7 bilhões. Para este ano, levando-se em conta a projeção de receita do setor, estimada em R\$ 746 bilhões, o total dos investimentos em inovação alcançaria quase R\$ 20 bilhões, o equivalente a 2,63% da arrecadação do setor.

A Consultoria Capgemini entrevistou 24 executivos das empresas associadas à CNseg que representam R\$ 368 bilhões em arrecadação em 2023 e 55% do market share do setor, entre os dias 12 de agosto e 08 de outubro de 2024.

Ao comparar com as práticas adotadas pelas empresas mais inovadoras do Brasil, 45% das empresas mais inovadoras investem até 5% de sua receita em inovação, enquanto no setor de seguros 67% das empresas seguem esse padrão. Entretanto, o número de empresas que ultrapassam 5% ainda é baixo,

chegando a 8%. Em comparação, 22% das empresas mais inovadoras de outros segmentos destinam valores acima desse patamar, apontou o estudo.

O estudo apontou também que 46% das empresas mantiveram investimentos superiores a 10% em inovação tanto em 2023 quanto em 2024, quando comparados ao valor total de investimentos realizados pelas empresas. Alexandre Leal, diretor Técnico, de Estudos e Relações Regulatórias da CNseg aponta também que, com base na pesquisa, o mercado segurador investe mais na faixa entre 1% e 5% do que os demais setores, mas investe menos na faixa acima de 5%.

“As empresas reforçaram o compromisso do mercado segurador com a inovação, pavimentando o caminho para consolidar sua competitividade e liderança tecnológica nos próximos anos”, disse Alexandre Leal.

“É interessante observar que, segundo a pesquisa, a inovação no setor de seguros é inerente à estratégia da maioria das empresas. não sendo simplesmente uma atividade estanque dentro das próprias companhias, mas que envolvendo diversas áreas, além de outras seguradoras e demais participantes do mercado de seguros”, afirmou o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira.

# MARKETPLACE DE SEGUROS WHITE LABEL



**SOMOS O FACILITADOR DO PROCESSO DE VENDAS  
DE SEGUROS, DENTRO DO CANAL DO CLIENTE.**

A PDVBox permite agilidade no desenvolvimento, lançamento de produtos de forma totalmente on-line

**Sistema Full Filment**

APRESENTAÇÃO, COBRANÇA, EMISSÃO E GESTÃO



<https://pdvbox.com.br/>

**pdv box**

Gabriela Rosati e Alex Ferreira

## REESTRUTURAÇÃO ORGANIZACIONAL NA **ALPER**

*Mudanças reforçam o crescimento estratégico e ampliam sinergias internas na companhia*

**A**lper Seguros anuncia uma série de mudanças em sua estrutura organizacional com o objetivo de acelerar o crescimento e aprimorar a tomada de decisões estratégicas. As mudanças envolvem as áreas de Resseguros e Specialty, Riscos Corporativos e Growth, áreas centrais e estratégicas de atuação da corretora.

Uma das principais novidades é a criação da área de Growth, que será liderada por Gabriela Rosati, que continua à frente da área de Marketing e Comunicação. Gabriela traz para este novo desafio uma trajetória de oito anos na companhia, durante os quais consolidou a área de marketing e liderou o processo de virada de marca da Alper, um movimento disruptivo para a organização.

Outra mudança significativa é a nomeação de Alex Ferreira

como diretor executivo de Resseguros e Specialty. Com mais de 20 anos de experiência no mercado de seguros, Alex é formado em Comércio Exterior, possui MBA pela FGV e tem uma carreira marcada por atuações como broker de resseguros, subscritor, risk manager e consultor para riscos complexos.

A área de Growth também traz uma redistribuição das responsabilidades relacionadas à inovação. Os projetos de Inovação e Aceleração de Startups, antes sob a gestão de Gabriela, passam a ser liderados por Patrícia Fumagalli, vice-presidente de Tech e Digital, junto ao time da Alper Tech. Essa mudança visa impulsionar o desenvolvimento de soluções tecnológicas inovadoras, agregando mais valor aos clientes.

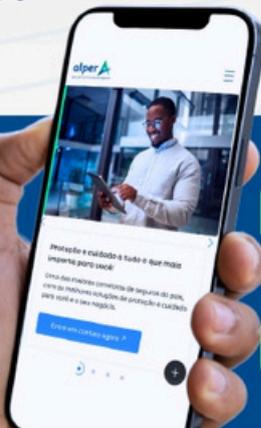
# O poder do resseguro!

Para enfrentar desafios e riscos complexos com confiança, é **essencial contar com uma equipe especializada e uma operação ágil e eficaz.**

A Alper Re, divisão de resseguros da Alper, oferece soluções personalizadas para riscos facultativos, facilities e contratos automáticos de qualquer tamanho. Com nossa expertise, **garantimos as melhores opções e o suporte necessário para que você se destaque no mercado.**



Transforme oportunidades em resultados excepcionais com a Alper Re. Descubra nossa diferença e eleve seus negócios a um novo patamar.



LEIA O QR CODE  
E SAIBA MAIS

Se é seguro, é **alper**   
alta performance em seguros

## EDMIR RIBEIRO ASSUME PRESIDÊNCIA DO SINDSEGNNE



*Novo presidente tem o objetivo de seguir fortalecendo a relação com as entidades de classe*

O executivo Edmir Ribeiro foi conduzido à presidência do Sindicato das Seguradoras Norte e Nordeste (Sindsegnne) para o mandato que se estenderá de janeiro de 2025 a janeiro de 2028. Com mais de 30 anos de experiência no setor de seguros, Edmir assume o compromisso de dar continuidade ao trabalho de excelência realizado pela gestão anterior, buscando ampliar o impacto do sindicato em diferentes frentes.

“Nosso objetivo é seguir fortalecendo a relação com entidades de classe, promovendo o diálogo constante com os corretores de seguros e ampliando a oferta de produtos no setor. Além disso, trabalharemos para levar a cultura do seguro, aliada à educação financeira, para as escolas, introduzindo desde a infância conceitos básicos de proteção, mutualidade e planejamento de futuro”, afirmou o presidente eleito.

Ao lado de Edmir Ribeiro, o também executivo do mercado segurador, Carlos Luna, assume a vice-presidência do Sindsegnne.

O conselho fiscal será formado por Mário Correa, Raphael Cunha e Henrique Jenkins, além de Bethânia Ferraz e Marcelo Santos como suplentes. Já o conselho consultivo contará com Ronaldo Dalcin e Rinaldo Reis, respectivamente presidente e vice-presidente do Sindsegnne na gestão anterior.

### TRAJETÓRIA DE EDMIR RIBEIRO

Natural de Recife, Edmir iniciou sua carreira no mercado de seguros em 1990, passando por instituições como Banorte Seguradora, Trevo e Unibanco AIG. Desde 2002, integra a equipe da MAPFRE, onde se especializou nas áreas financeira, comercial e de pós-venda. Formado em Administração de Empresas pela UNIP e pós-graduado em Relações Internacionais pela UNICAP, também possui uma forte ligação com a educação, tendo atuado como professor em instituições como a Funenseg, a Universidade Estadual Vale do Acaraú e o ISEAD. Reconhecido por sua comunicação franca e paixão pelo conhecimento, Edmir se dedica a contribuir para o desenvolvimento profissional de seus colegas e acredita no poder transformador de propósitos claros e ações bem planejadas.



***Que o natal fortaleça nossa fé e  
gratidão, e que 2025 seja repleto de  
conquistas e prosperidade para todos!***

***Boas Festas***





## UM NOVO MANDATO SOB LIDERANÇA FEMININA

*Presidente reeleita, Andréia Padovani liderou iniciativas de destaque em seu primeiro mandato*

**A**ndréia Padovani é oficialmente eleita presidente do SINDSEG MG/GO/MT/DF. Ela já vinha exercendo a função desde outubro de 2023, quando assumiu a presidência em substituição a Marco Neves, que liderou a instituição de 2020 até aquele momento. Andréia Padovani marcou história ao se tornar a primeira mulher a assumir a presidência de um sindicato de seguros no Brasil. A cerimônia aconteceu no dia 10 de dezembro

Durante sua gestão, Andréia liderou iniciativas que se destacaram, como a divulgação do PDMS (Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros) em todas as regiões de atuação do Sindicato; o lançamento da Campanha “Seguro de verdade só as

Seguradoras podem garantir” em parceria com o SINCORMG; criação do Grupo de Trabalho com os representantes das empresas de Assistência 24 Horas, visando oportunidades de melhorias com a qualidade de entrega aos clientes, além do estabelecimento de parcerias estratégicas, entre outros.

Esses avanços não apenas consolidaram a relevância da instituição, mas prepararam o terreno para novos desafios e oportunidades. Sua eleição representa a continuidade de um trabalho bem-sucedido e a confiança em sua capacidade de liderar a instituição, alcançando um futuro ainda mais promissor.

# Grupo Exalt, sua corretora no próximo nível.

Há 15 anos promovendo soluções que garantem o desenvolvimento e crescimento sustentável de corretoras de seguros.



Faça parte do **Grupo Exalt** e conte com soluções exclusivas e personalizadas para você e sua Corretora!

- ✘ Células de BackOffice e Sinistro
- ✘ Programas de Desenvolvimento Personalizados
- ✘ Gestão Comercial Dedicada
- ✘ Mais de 200.000 segurados em todo o Brasil



[gruposexalt.com.br](http://gruposexalt.com.br)



Aponte a câmera do seu celular e cadastre-se no Portal do Corretor.



Com a AXA, você tem uma

# Virada de Sucesso

FROTA

CONDOMÍNIO

EMPRESARIAL

**Essa é a sua chance de garantir um fim de 2024 cheio de presentes!**

Para participar, acumule pontos com apólices dos seguros Condomínio, Empresarial ou Auto Frotas e seja um dos contemplados com cartões presentes de **R\$ 2 mil a R\$ 5 mil.**

**Confira o regulamento no Portal do Corretor e comece já a garantir seus pontos!**

**Viva tudo que a AXA tem para oferecer!**