

● ● ●
SEGURO
NOVA DIGITAL

50ª EDIÇÃO - MAR/2024

CILIA

A VANGUARDA
TECNOLÓGICA DO
ECOSSISTEMA
AUTOMOTIVO

OS BASTIDORES DA
STARTUP QUE
REVOLUCIONOU O
SISTEMA DE
ORÇAMENTAÇÃO



Daniel Barbosa
Fundador e CEO da Cilia



CONECCTA, UMA ANTIGA
ALIADA DO CORRETOR
P. 12

COMO A EXPERMED DOMINOU
O MERCADO DE PERÍCIAS
P. 22



CHEGOU O CLUBE DE VANTAGENS PASI

Uma plataforma exclusiva com descontos incríveis em diversas categorias para viver grandes experiências economizando muito!



LAZER
ATÉ 50% OFF



EDUCAÇÃO
ATÉ 80% OFF



VIAGENS
ATÉ 50% OFF



SAÚDE
ATÉ 50% OFF

APROVEITE CONDIÇÕES ESPECIAIS NO MÊS DO CONSUMIDOR!

Promoção exclusiva para corretores oferecerem o preço mais competitivo do mercado. **Consulte o Time PASI!**



Fale com o Silva!
WhatsApp: (31) 3036-3330

4000-1989 | 0800 703 6302
sip@pasi.com.br

Acompanhe as novidades e os lançamentos do PASI em nossas redes sociais

/seguroPASI

PASI

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

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/>

O acúmulo de repertório antecede as grandes ideias

E escrever que a tecnologia transformou e está transformando o setor de seguros é chover no molhado. Atualmente, porém, as mudanças estão ocorrendo com uma velocidade maior e o que era um desafio concreto ontem pode ser facilmente resolvido e absorvido pelas empresas hoje, em poucos cliques.

O processo de quebra de paradigma exige um certo repertório de quem se propõe a resolver uma dor. O acúmulo de experiência desde a infância, quando acompanhava seu pai no trabalho, deixou Daniel Barbosa inquieto. Em 2012, junto com os seus sócios, fundou a Cília, uma empresa altamente tecnológica responsável por revolucionar o sistema de orçamentação de veículos.

Nesta edição, os sócios da empresa detalharam a história da startup e celebram os recentes projetos tecnológicos que a levaram ao reconhecimento, como foi o caso do Prêmio Embrapii no ano passado.

Além disso, esta publicação traz uma entrevista exclusiva com Mayara Fraguas, diretora comercial da Coneccta, uma antiga aliada do corretor corporativo que agora diversifica sua estratégia para atender o corretor do varejo. Para expandir sua atuação no Sudeste do país, a empresa terá como parceiro o experiente executivo Donizetti Ferreira.

Esta revista também traz a visão dos nossos colunistas sobre o desenvolvimento das ferramentas tecnológicas na indústria securitária. Ao abri-la, o leitor acessa um gigante leque de conhecimento compartilhado por quem vive o dia a dia do mercado e cria repertório para, quem sabe, montar um novo negócio para resolver algum problema de hoje.

Bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

10

SINISTRO

ATENDIMENTO DE
SINISTROS COMO
DIFERENCIAL

18

CAPA

A VANGUARDA
TECNOLÓGICA DO
ECOSSISTEMA
AUTOMOTIVO

28

PROGRAMA PARTNERS

GRUPO A12+ REALIZA
JORNADA DE
INTEGRAÇÃO PARA
NOVOS PARTNERS

12

ENTREVISTA

CONECCTA, UMA ANTIGA
ALIADA DO CORRETOR
QUE VOCÊ PODE ESTAR
CONHECENDO AGORA

24

FICA A DICA

MARÇO E A SAÚDE
FEMININA: UMA
OPORTUNIDADE PARA
CORRETORES DE
SEGUROS

32

ARTIGO

O SETOR DE SEGUROS
PASSA POR UM
MOMENTO DE GRANDE
TRANSFORMAÇÃO, E
ISSO É SÓ O COMEÇO

Revolucionamos o mercado de Perícias com inovação e tecnologia

Somos especialistas nos mercados de atuação e falamos a linguagem dos nossos clientes.



Perícias precisas e ágeis que maximizam o retorno sobre o investimento.



Atuamos na subscrição do Risco, Regulação de sinistro e Assistência Judicial.



(11) 3163 1328

@expermedoficial expermed.com.br

ExperMed
Perícias

AMPLIANDO RELACIONAMENTO COM CORRETORES

A AXA no Brasil implementou o Broker Centric, um novo modelo de atendimento de sinistros focado em um relacionamento ainda mais próximo, personalizado e estratégico com os corretores. Com destaque para soluções simples e atendimento humanizado, o modelo tem trazido melhorias operacionais e estreitado o relacionamento com os corretores.

Antes do Broker Centric, os analistas da AXA gerenciavam sinistros de acordo com a natureza do processo e com foco em múltiplos parceiros. Agora, os profissionais são dedicados a um portfólio específico de



Arthur Mitke, vice-presidente de Subscrição e Sinistros da AXA no Brasil

corretores, possibilitando um incremento na escuta ativa e atendimento focado nas demandas individuais de cada parceiro e de cada cliente.

“Com a iniciativa, buscamos simplificar a operação e fortalecer as relações. O verdadeiro diferencial está no atendimento humanizado aliado à tecnologia e aos processos digitais, bem como nas interações estratégicas com nossos corretores”, afirma Arthur Mitke, vice-presidente de Subscrição e Sinistros da AXA no Brasil.

CORRETORA MARCA O INÍCIO NO SETOR DE CONSÓRCIOS

A Évora Seguros dá mais um passo em sua estratégia de diversificação e anuncia a entrada no mercado de consórcios. Essa nova vertical complementa o portfólio da corretora, que, desde 2024, atua também no setor de benefícios, fortalecendo sua proposta de oferecer um portfólio cada vez mais completo para seus clientes.

Lindomar Silva
Líder da vertical
de consórcios
da Évora



A vertical é liderada por Lindomar Silva, profissional com mais de 20 anos de experiência no mercado de consórcios, tendo ocupado posições estratégicas em empresas como Porto Seguro Consórcio e Consórcio Embracon. Lindomar assume o desafio de consolidar o consórcio como um pilar estratégico na diversificação do portfólio da Évora.

“Esse é mais um marco na trajetória da Évora. Nosso objetivo é proporcionar uma experiência diferenciada, conectada às necessidades de cada cliente e alinhada ao cenário econômico atual, onde o consórcio surge como uma alternativa vantajosa para planejamento financeiro”, afirma Lindomar Silva.

Cuidar da segurança da sua frota nunca foi tão fácil.

DELTA
GLOBAL



Por que
escolher a
Delta Global?



Reboque após
acidente ou pane



Chaveiro



Hospedagem



Veículo reserva



Pane seca



Destombamento /
Içamento



Suporte Elétrico /
Mecânico



Transporte
alternativo



Atendimento
personalizado

Sua **frota** protegida,
seu **negócio** sem
preocupações!

Saiba mais [↗](#)

BRAZIL HEALTH CONQUISTA SELO GPTW PELO SEGUNDO ANO CONSECUTIVO

No início de 2025, a Brazil Health recebeu novamente o selo de uma das Melhores Empresas Para Trabalhar fornecido pelo Great Place To Work (GPTW). A primeira vez foi em 2024, ano



em que a assessoria e consultoria fundada por Marcelo Reina e Leandro Sandor completou dez anos.

“Que alegria, gratidão e orgulho! Estamos muito orgulhosos de anunciar que o grupo Brazil Health foi reconhecido pelo selo GPTW Grandes Empresas para Trabalhar pelo segundo ano consecutivo”, celebra o CEO da Brazil Health, Marcelo Reina.

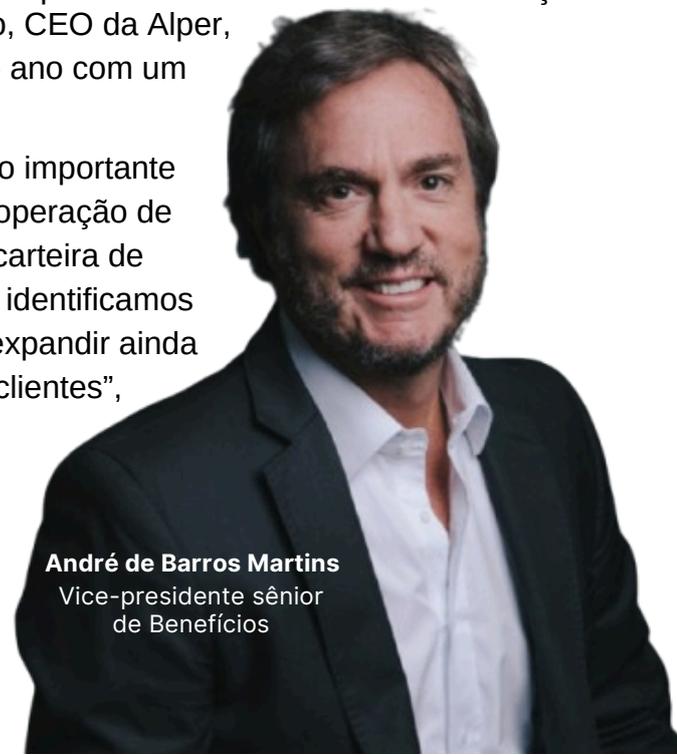
O selo é um reconhecimento internacional que avalia a cultura organizacional e a experiência dos colaboradores em empresas de todo o mundo. Ele é baseado em uma pesquisa com os colaboradores, que avaliam diversos aspectos do ambiente de trabalho, como confiança, sinergia em equipe, acolhimento, apoio, diversidade, ética, reconhecimento, respeito, carinho e inovação.

ALPER SEGUROS EXPANDE ATUAÇÃO NO MERCADO DE SAÚDE PME

A Alper Seguros anuncia a aquisição da Humani, corretora especializada em benefícios para pequenas e médias empresas (PME), sediada em Osasco, na Grande São Paulo. A transação é a segunda aquisição da corretora no ano e a oitava na unidade de Benefícios da companhia. O movimento de consolidação de mercado é mais um passo dado pelo executivo Marcos Couto, CEO da Alper, que pretende liderar a fusão de outras corretoras ao longo do ano com um investimento de R\$400 milhões.

“A aquisição da Humani representa um movimento estratégico importante para a Alper no segmento PME. Estamos incorporando uma operação de alto padrão, com um modelo de negócio comprovado e uma carteira de clientes sólida”, afirma André de Barros Martins. “Além disso, identificamos significativas oportunidades de negócios que nos permitirão expandir ainda mais nossa oferta de produtos e serviços para essa base de clientes”, destaca Martins.

Com a integração, Emmanuelle Burci, atual diretora da Humani e responsável pela área comercial e de operação, assumirá a posição de diretora da filial Osasco.



André de Barros Martins
Vice-presidente sênior
de Benefícios

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

ATENDIMENTO DE SINISTROS COMO DIFERENCIAL

Por: Vanderlei Moghetti

Atualmente o mercado segurador enfrenta uma fase complicada em relação à precificação do seguro. Uma verdadeira guerra de taxas, tornando, muitas vezes, o resultado da carteira de Seguro de Transportes uma verdadeira odisséia, agravada pela crise e incerteza econômica e política que vivemos em nosso país.

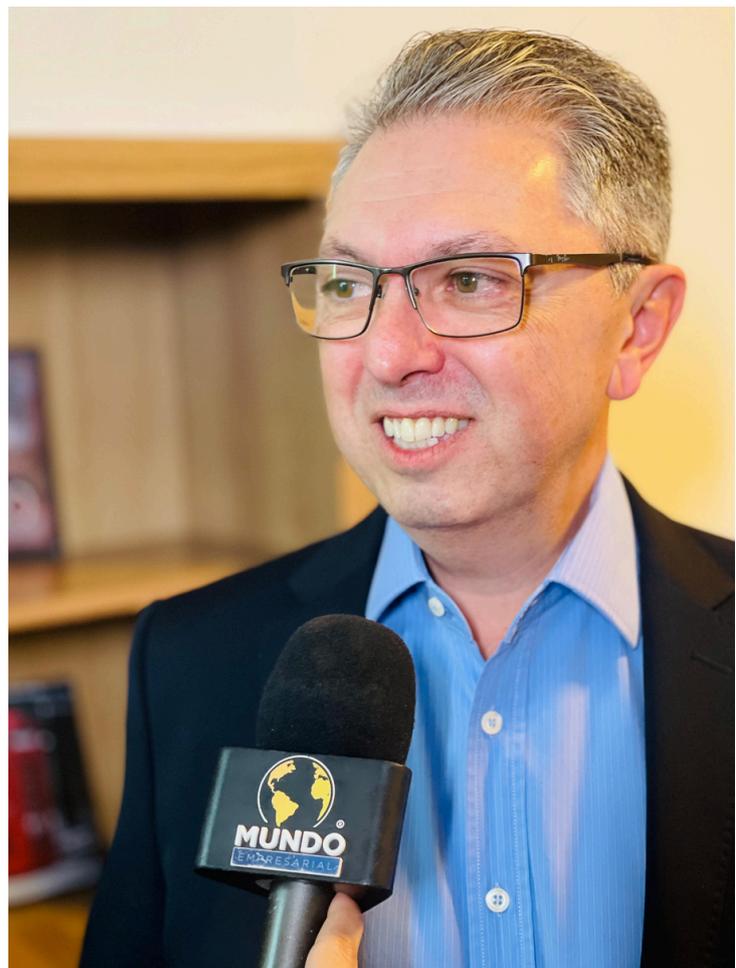
Combinado com esse cenário, os imprevistos com os segurados continuam a ocorrer. E é nesse momento que o trabalho de regulação do sinistro ganha destaque e o comissário de avarias passa a ter um papel fundamental no atendimento ao cliente segurado.

Para nós, da L. Perna Reguladora de Sinistros, que atuamos com os diversos ramos de seguro, a ocorrência de um sinistro é vista como um fato corriqueiro, normal, apesar de imprevisto, e que faz parte do negócio, pois estamos preparados para lidar com essas ocorrências. Mas temos que parar e pensar o que significa e quais são os impactos que a ocorrência de um sinistro causa aos segurados.

Para os segurados é um momento delicado, de crise que pode colocar em risco seu negócio, sua saúde, enfim, sua integridade física e financeira.

E é nesse momento que as seguradoras podem se diferenciar se tiverem um atendimento especializado e focado na solução da crise e na qualidade e rapidez de todo o processo.

Com esse prisma, num primeiro momento, logo após a ocorrência do sinistro, o comissário de avarias assume o papel de administrador da crise, sendo responsável



pelas primeiras providências e instruções ao segurado e seu trabalho visa mitigar ou minimizar os prejuízos, obviamente em conjunto com o corretor de seguros.

Passada a crise inicial (implantada com a ocorrência do sinistro), o trabalho do comissário de avarias precisa ir além da apuração da causa, natureza e extensão dos danos.

Há uma frase recorrente que assombra os profissionais de seguro: “A seguradora demora para liquidar os sinistros”. De tanto que essa frase é repetida, tornou-se um jargão.

Permito-me discordar e expor uma outra visão.

Realmente o processo de sinistro é um processo burocrático, por mais que as seguradoras tentam otimizá-lo. Porém, toda otimização tem um limite

fundamental quando falamos de seguro, que é a comprovação do fato e de suas consequências, aliado às diversas normas que regulam o setor, e isso é superado somente com a apresentação de documentos pelo segurado.

Pensando nisso, as seguradoras colocam toda sua estrutura para auxiliar a minimizar e até mesmo sanar a crise, transmitindo tranquilidade ao segurado. Contudo, passado o momento inicial da crise, para continuidade do processo, os documentos são necessários e indispensáveis, de acordo com cada tipo de seguro e ocorrência.

Neste sentido, o corretor de seguros exerce um papel fundamental, que é o de auxiliar o segurado explicando a necessidade dos documentos solicitados pela seguradora e facilitar o andamento do processo.

“Quanto mais rápido os documentos forem entregues à Seguradora, mais rápida será a conclusão do processo”

O que os atores desse mundo tão específico precisam entender é que todos trabalham para o mesmo fim: a seguradora, garantindo o patrimônio do segurado, tem total interesse em resolver

rapidamente o problema; o segurado tem o mesmo interesse; e o corretor deve auxiliar ambos nesse sentido.

Neste ponto destaca-se a *comunicação assertiva*. Considerando que o momento do sinistro é percebido como uma crise para o segurado, a clareza e tempestividade da comunicação é fundamental para tranquilizar e informar a todos o que está e o que deve ser feito, passo a passo.

Adicionalmente, é importante destacar que, ao longo dos últimos anos, o foco na prevenção de danos e perdas é fator cada vez mais valorizado pelas seguradoras, corretores e segurados, visto o aumento significativo de ocorrências, em medida proporcional ao fluxo de comércio – interno e externo – de cargas.

Nesse sentido, o comissário de avarias vem sendo um personagem muito importante também na preparação de rotinas de vistorias preventivas, aspecto que, para muitos profissionais que atuam no segmento de análise e gerenciamento de riscos, é fundamental para o bom desempenho do mercado de seguros.

Mesmo durante o processo de vistoria de sinistro, as constatações e observações do comissário de avarias são fundamentais para a prevenção do risco, pois ele verifica a ocorrência de fato concreto e pode avaliar eventuais melhorias, indicando para a Seguradora, corretor e Segurado medidas preventivas e corretivas que podem evitar que outro sinistro ocorra.

Uma estratégia para a diferenciação no atendimento da Seguradora é manter uma relação muito próxima com os comissários de avarias. Hoje, eles são um dos pilares para a diferenciação e sucesso da Seguradora. Tratar os clientes com zelo, atendidos dentro dos prazos e contemplados com soluções eficientes, também constituem bases sólidas para alcançar essa estratégia.

CONECCTA, UMA ANTIGA ALIADA DO CORRETOR QUE VOCÊ PODE ESTAR CONHECENDO AGORA

Em junho será comemorado o 30º aniversário da Coneccta, empresa especializada em operações de seguros. Apesar de tanto tempo no mercado, a companhia paranaense possui uma estratégia um tanto quanto tímida de comunicação. Durante as três décadas de atuação, a empresa destinou todas suas forças no atendimento aos corretores corporativos. Mas, a partir deste ano, a companhia adota uma postura mais agressiva no setor. Isso porque, ela está aumentando seu portfólio e passa a atender também os corretores do varejo.

Uma das líderes dessa nova frente é Mayara Fraguas, diretora comercial da **Coneccta**.

Em entrevista exclusiva à SND, Mayara conta a história da Coneccta, explica quais são os benefícios aos corretores parceiros e fala do projeto de expansão. Este último passa a contar com o apoio de Donizetti Ferreira, um experiente executivo do mercado que aceitou mais um desafio na sua carreira.

Seguro Nova Digital - Conte um pouco da história da Coneccta. Como foi idealizada e qual foi o plano de negócios à época.

Mayara Fraguas - A Coneccta foi fundada pelos experientes executivos e sócios Fernando Fraguas e Luis Gadotti. A empresa, que completa 30 anos de mercado em junho, já nasceu com o DNA em seguros, sendo assim especializada no segmento.

Os fundadores tiveram a visão de criar serviços personalizados, com foco em atender às necessidades específicas de cada cliente, algo que caracteriza a empresa até os dias de hoje.

SND - Inicialmente, quem acreditou no projeto da empresa?

MF - A primeira grande parceria foi o HSBC. A Coneccta prestou diversos tipos de serviços a Corretora e Banco, desde a entrada do player no Brasil, até a



venda para o Bradesco. Essa movimentação consolidou ainda mais a nossa credibilidade no mercado, pois nos tornamos referência no segmento de prestação de serviços especializados em seguros.

SND - Na sua avaliação, o que diferenciou a Coneccta no mercado?

MF - A empresa sempre se destacou pela capacidade de entender as necessidades dos clientes, integrar tecnologias disponíveis dentro de casa e desenvolver serviços personalizados.

SND - A empresa está mudando sua atuação. Qual é a razão desse movimento?

MF - A Coneccta tem uma sólida experiência no atendimento a corretores corporativos, o que é realizado até hoje. Agora, a empresa vai expandir para corretores varejo.

“Agora, a empresa vai expandir para corretores varejo. Perceber que as necessidades são semelhantes entre esses dois perfis é uma grande sacada. A carga operacional é um impeditivo para o crescimento e desenvolvimento das corretoras”.

É interessante como o corretor de varejo, muitas vezes sobrecarregado com tarefas operacionais, acaba não tendo tempo para se aprofundar em novos produtos, estratégias de cross-selling ou ampliar sua base de clientes. Isso é um reflexo claro das limitações enfrentadas por muitos profissionais do setor.

Além disso, o seguro ainda está em processo de desenvolvimento no Brasil, e com uma importante parcela da população ainda sem consumir os produtos, há uma grande oportunidade de ampliação do mercado.

SND - De que maneira a Coneccta pode auxiliar os corretores nesse sentido?

MF - A Coneccta, com sua expertise, pode estar posicionada para ajudar os corretores a vencer essas barreiras operacionais, oferecendo soluções que liberem tempo e capacidade para focar no crescimento, inovação e em novos nichos de mercado.

SND - A maioria das corretoras de seguros no Brasil é de pequeno e médio porte. Quais são os serviços que a Coneccta oferece especificamente para esse público?

MF - Listamos quatro cargas que pesam no cotidiano do corretor: consumo de tempo com cotação; renovação das apólices; atendimento a sinistros; controle de pendências de parcela ou de emissão. Montamos departamentos especializados para cada demanda. A central de sinistro, por exemplo, funciona 24 horas por dia, sete dias por semana. Além disso, temos a central de renovação, o serviço mais antigo da casa, a central de cotações para o corretor que não abre mão de negociar com o cliente, além do módulo de pendências.

SND - Qual é o nível de importância desses serviços para a operação das corretoras?

MF - Esses serviços integrados demonstram a preocupação da Coneccta em não apenas fornecer soluções operacionais, mas também,

ofertar um atendimento tão bom quanto o do próprio corretor ao segurado, e permitir que os corretores foquem no que realmente importa: o relacionamento com seus clientes, o crescimento do portfólio e a expansão de seu mercado.

SND - Muito conhecida na região Sul do país, a empresa está se expandindo para o Sudeste. Como esse projeto está sendo viabilizado?

MF - A expansão da Coneccta para a região Sudeste, com a liderança de Donizetti Ferreira em São Paulo, está bem alinhada com a estratégia de crescimento da empresa. A experiência de mais de 20 anos no mercado de backoffice dá uma base sólida para esse movimento, permitindo à Coneccta expandir com confiança e foco em inovação. A visita de Donizetti à estrutura de Pinhais e o projeto bem estruturado mostram que a empresa está preparada para dar esse próximo passo.

Donizetti Ferreira possui mais de 30 anos de experiência no mercado de seguros. Em boa parte desse período, o executivo construiu um forte relacionamento com os corretores, além de ter focado em processos de inovação dentro das companhias. Recentemente, Doni, como é mais conhecido, aceitou o desafio de expandir o relacionamento da Coneccta para a região Sudeste.

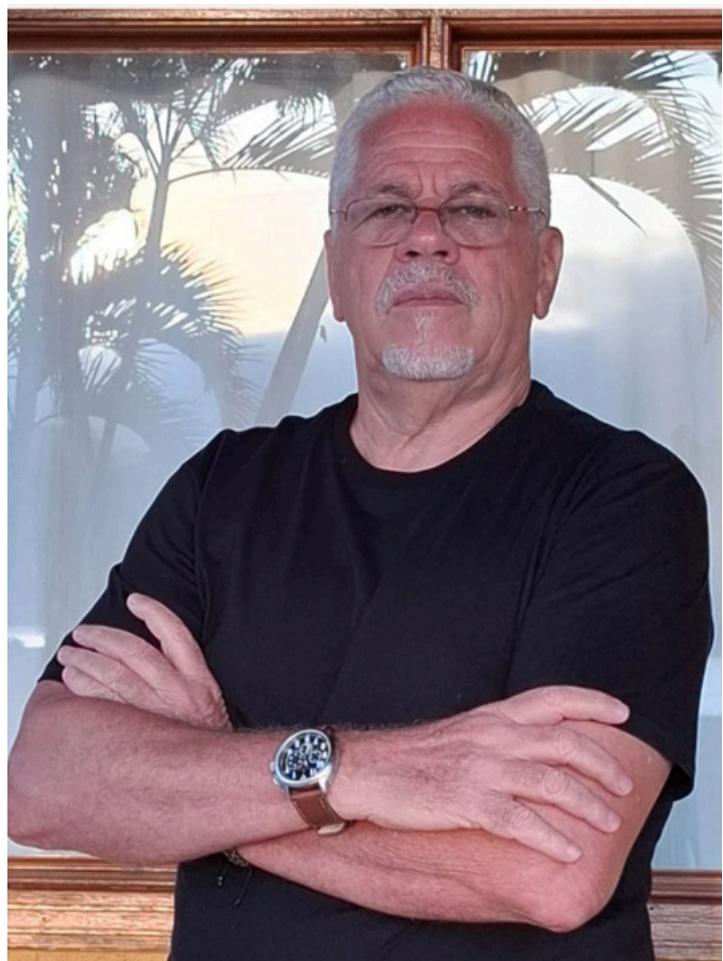
SND - Qual é o seu desafio hoje dentro da Coneccta?

Donizetti Ferreira - Tenho o desafio de levar ao conhecimento dos corretores, a empresa e sua história. Isso é crucial, pois vai evidenciar a credibilidade de uma empresa com tanto tempo de mercado.

SND - A empresa tem bastante tempo de mercado, mas ainda é pouco conhecida fora da região Sul. De que forma aumentar essa popularidade?

DF - O trabalho de branding será fundamental para a construção de reconhecimento da marca e para chamar a atenção dos corretores sobre os benefícios estratégicos da terceirização de serviços operacionais. A prova de conceito a partir dos depoimentos de quem já usa e confia na Coneccta é uma maneira eficaz de construir uma rede de confiança. A Coneccta tem uma bagagem valiosa para oferecer e compartilhar com os corretores.

A participação nas feiras deste ano, como Brasesul e Conec, sedimentará o compromisso da Coneccta em se colocar próxima dos corretores, ouvindo suas necessidades e tirando dúvidas sobre os serviços. Esse tipo de interação direta com o público-alvo é fundamental para fortalecer a credibilidade e gerar mais engajamento.





Saúde na palma da sua mão!
Ofereça em apenas **1 aplicativo**:

Saúde

Bem-estar

Cuidado Feminino

Desconto em medicamentos

Acolhimento

Coberturas securitárias

E muito mais!

Entre já em contato para conhecer

 comercial@temsaude.com



COM A PALAVRA

Ser Incansável: A Arte de Transformar “Nãos” em História

Emir Zanatto, Head de Seguros Serasa Consumidor

Os anos passam, o mercado evolui, as inovações se multiplicam, mas há algo que nunca muda: a resistência ao novo.

“Isso não é possível.”

“Isso nunca foi feito antes.”

“Isso não vai funcionar.”

Já ouvi cada uma dessas frases mais vezes do que consigo contar. E, para ser honesto, não me incomodo mais. Pelo contrário. Aprendi que, quando alguém me diz que algo é impossível, é apenas um sinal de que estou no caminho certo.

Ser incansável não é sobre nunca se cansar – porque nos cansamos, sim. É sobre não aceitar o cansaço como um motivo para parar. É sobre olhar para um obstáculo e enxergar um desafio a ser superado, em vez de um motivo para desistir. É sobre entender que a inovação nasce justamente da insatisfação com o status quo.

Se tivéssemos aceitado os “nãos” que nos disseram, onde estaríamos hoje?

Não existiria um MultiCálculo. Não existiria venda online de seguros. Não existiriam ferramentas inteligentes para seguradoras. Não teríamos feito história em meio a uma pandemia.

Mas fizemos. Porque a diferença entre aqueles que transformam mercados e aqueles que apenas os observam está na insistência.

É incômodo desafiar padrões. Você será questionado, criticado e, em muitos momentos, desacreditado. Mas, quando olhar para trás, verá que cada “não” que ouviu virou uma linha na história do que construiu.

Ser incansável é entender que o impossível é apenas um conceito temporário. E que os conformados de hoje são aqueles que, amanhã, dirão que “sempre souberam” que daria certo.

A questão é: o que você está transformando hoje, para que no futuro olhe para trás e veja que você nunca aceitou um “não” como resposta?

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

A VANGUARDA TECNOLÓGICA DO ECOSISTEMA AUTOMOTIVO



Da esquerda para a direita fundadores da Cilia: Douglas Camargo, Daniel Barbosa e Leonardo Lobo

Os bastidores da Cilia, startup que revolucionou o sistema de orçamentação por meio de fotos do veículo e hoje desempenha um papel estratégico em gigantes companhias, como Tokio Marine e Bradesco Seguros, e em mais de 5.500 oficinas espalhadas pelo país

Sergio Vitor Guerra

Perito e representante das companhias de seguros dentro das oficinas, sr. Jaime atuou no período em que tudo na indústria seguradora era organizado com uma pilha de documentos e resolvido exclusivamente pelo suporte presencial. À época, em suas intermináveis visitas, vez ou outra carregava consigo o seu filho Daniel, que mais tarde viria a revolucionar o setor de reparos automotivos.

Anos depois, ao ingressar numa prestadora de serviços para seguradoras, o jovem Daniel trilhou o caminho do seu pai. O seu desenvolvimento profissional acarretou na responsabilidade de coordenar mais de 200 reguladores de sinistros em todo o país. Ele percebeu, nesse período de atividade, que o mercado de reparação estava carente de soluções tecnológicas.

“Senti a necessidade de quebrar paradigmas”

Daniel Barbosa é fundador e CEO da Cilia, startup goiana pioneira em tecnologia para o setor fundada em 2012. A proposta foi inovadora: gerar um orçamento técnico através de fotos do veículo. O executivo recorda que, diante de olhares desconfiados e até julgadores, criou uma ferramenta que já gerava 70% do orçamento automaticamente, um avanço naquele momento.

Inicialmente, a empresa criou um software acessível em navegadores, um movimento altamente bem-sucedido, impulsionado especialmente pelo início da popularização dos smartphones no Brasil.

A iniciativa aumentou a participação das seguradoras em diversos estados. Atualmente, o sistema é utilizado por mais de 5.500 oficinas.



Daniel Barbosa, fundador e CEO da Cilia

TRANSIÇÃO PARA O DIGITAL

Antes da Cilia ser criada, as empresas utilizavam um sistema offline para sincronização de dados. Isso gerava morosidade na transmissão de informações e problemas relacionados à falta de padronização, além da perda de processos importantes, dores que a startup absorveu.

Leonardo Lobo, um dos fundadores e CIO da Cilia, entendia quais eram as lacunas que esse processo deixava. Desse modo, o foco estava em otimizá-los dentro das companhias e melhorar a vazão e a velocidade de atendimento das demandas, “iniciativa fundamental para o sucesso de uma empresa de tecnologia no mercado”, salienta Lobo.

“Quando o sistema Cilia entrou no modo online, as seguradoras passaram a ter confiança suficiente para permitir que as próprias oficinas realizassem orçamentos. Isso trouxe maior interação entre as oficinas, as seguradoras e os reguladores”, destaca o executivo.

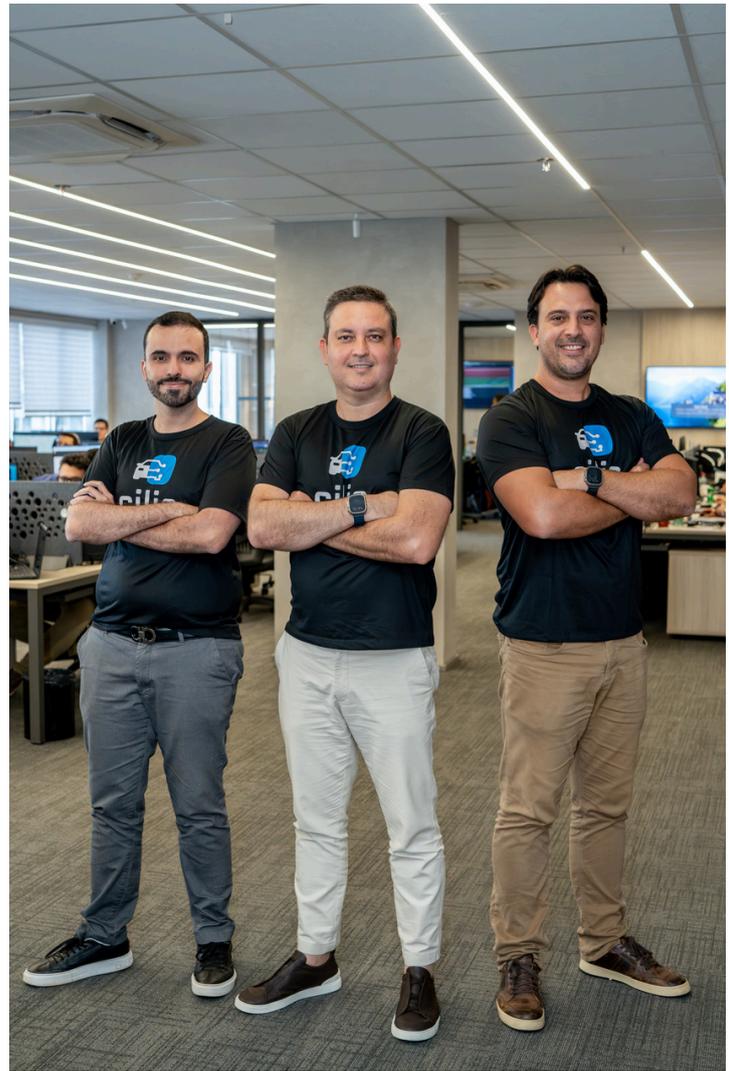
Com o tempo, a tecnologia empregada pela Cilia incorporou novas necessidades de mercado e adicionou Inteligência Artificial. Hoje, a empresa desenvolve cerca de 350 modelos de IA, alcançando mais de 95% de assertividade. As ferramentas estão otimizadas tanto para o atendimento ao segurado quanto ao terceiro.

A IA da plataforma é capaz de compreender descrições de sinistros, ajudando a determinar rapidamente quem é o responsável pelo incidente. Além disso, ela realiza uma análise da cobertura da apólice e da subscrição, otimizando o processo de gestão de sinistros de ponta a ponta.

O desenvolvimento tecnológico na startup é o resultado da forte intervenção humana com a equipe liderada por Douglas Camargo, fundador e CTO da Cilia. “A proposta de agregar mais tecnologia ao mercado visa melhorar a agilidade dos processos, o que é desafiador, mas, ao mesmo tempo, é mais eficaz e escalável”, avalia o executivo.

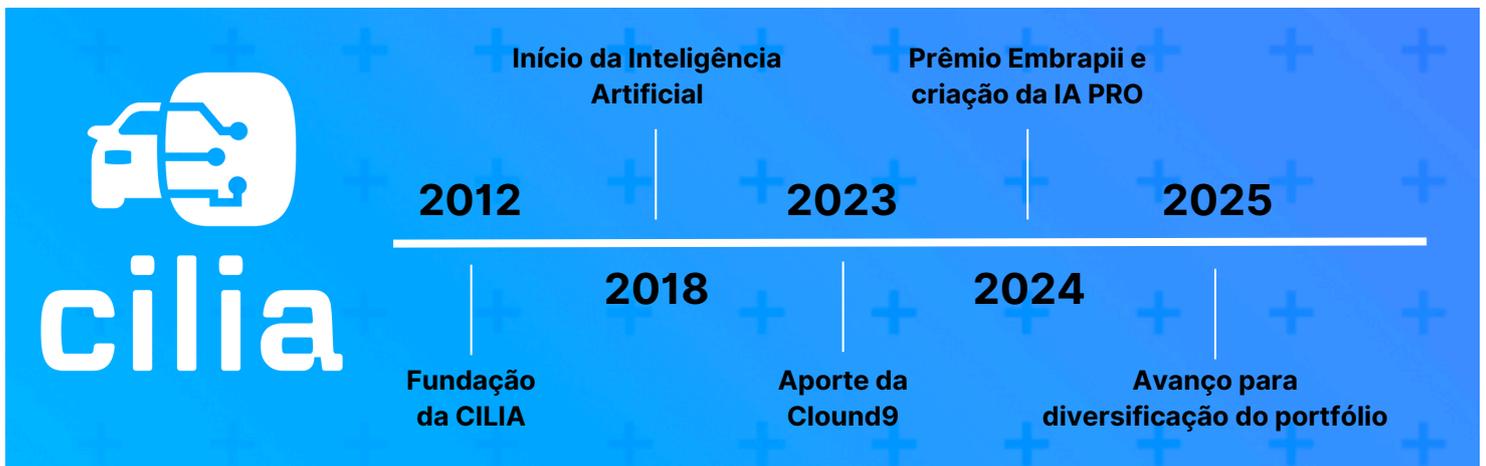
PIONEIRA NA INOVAÇÃO

Em 2023, a startup recebeu um aporte de R\$ 110



milhões liderado pelo fundo Clound9 Capital. Na avaliação do CEO da empresa, o investimento foi responsável por estreitar ainda mais o relacionamento com as companhias seguradoras e com as oficinas.

A empresa está envolvida em parcerias estratégicas que visam inovar ainda mais o setor.



Além da interlocução direta em companhias de ponta no mercado como a Bradesco Seguros, a startup desenvolveu um notável projeto com a Tokio Marine: a IA PRO, uma ferramenta para regulação de sinistros. A iniciativa, em poucos minutos, eleva a precisão na orçamentação e reduz o tempo de resposta para o ecossistema de seguros. Em 2024, o sistema foi um marco e passou a ser amplamente adotado pelas seguradoras.

Um dos desafios comuns no ecossistema automotivo era o reconhecimento dos novos modelos de veículos. O CTO da Cilia explica que a solução foi o uso de dados sintéticos, um trabalho que amplia a precisão na análise de peças que necessitam de reparo. A ferramenta inovadora foi desenvolvida em conjunto com o Centro de Inteligência Artificial da Universidade de Goiás (CEIA-UFG).

“O sistema cria modelos 3D de carros recém-lançados, permitindo que o sistema tenha acesso a imagens de todos os ângulos, mesmo antes de o veículo estar fisicamente disponível”, explica Camargo. A iniciativa rendeu à startup o prêmio Embrapii — Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial de 2024.

A utilização dos dados sintéticos com essa finalidade é um grande marco no setor automotivo e de seguros. A técnica desenvolvida não só resolve um problema imediato, mas também abre caminho para outras pesquisas, pois permite a criação de exemplos e a maior precisão no reconhecimento de objetos e dados.

A expertise tecnológica da Cilia é a base que vai sustentar a diversificação dos benefícios para seus clientes daqui para frente. O CEO da startup adianta que em 2025 vai lançar a antecipação de crédito para oficinas. “Normalmente, são as primeiras a pagar e as últimas a receber”. Babosa explica que a nova solução pode antecipar o valor necessário para a compra de peças, sem depender dos prazos das seguradoras. “Isso

melhora o fluxo de caixa das oficinas e as torna mais ágeis no atendimento ao cliente”.

Além disso, a startup vai plugar um estoque a mais de dois mil distribuidores e concessionárias no país para ampliar o leque de opções para oficinas. O intuito é de criar uma rede mais conectada e facilitar o acesso a peças e a serviços de diversos fornecedores, reduzindo o custo e ampliando o leque de distribuição.

Por fim, está no escopo da Cilia ter um sistema que gerencie todas as etapas do trabalho da oficina, proporcionando eficiência operacional. Na avaliação do CEO, essa movimentação é crucial para tornar essas empresas mais ágeis e focadas no atendimento ao cliente, enquanto o sistema lida com a parte administrativa.

O pioneirismo da Cilia no setor é resultado de um árduo trabalho que a startup vem desempenhando nos últimos anos. Um pedaço dessa transpiração é inspirado no Sr. Jaime, um importante profissional do mercado de seguros que vê seu legado sendo seguido pelo líder de uma empresa que está revolucionando o setor.

“O mercado de
reparação,
tradicionalmente
carente de inovação,
agora possui as
ferramentas necessárias
para avançar em sua
transformação digital”

COMO A **EXPERMED** DOMINOU O MERCADO DE PERÍCIAS E SE TORNOU A ALIADA Nº1 DAS SEGURADORAS

No dinâmico mercado de seguros, onde a precisão e a agilidade na gestão de sinistros fazem toda a diferença, a ExperMed se consolidou como a maior empresa de perícias médicas do Brasil. Com uma rede de mais de 3.500 médicos espalhados por todo o território nacional e um histórico de mais de 400 mil perícias realizadas, a empresa tornou-se um pilar essencial para seguradoras e operadoras de saúde na administração de passivos em sinistros administrativos e judiciais.

O CRESCIMENTO DA EXPERMED E A CONSTRUÇÃO DA LIDERANÇA NO SETOR. Desde sua fundação, a ExperMed sempre teve um propósito claro: transformar a maneira como as perícias médicas são conduzidas, trazendo eficiência, transparência e dados estratégicos para seus clientes. A demanda por soluções mais ágeis e embasadas cresceu à medida que as seguradoras passaram a enfrentar desafios cada vez mais complexos na análise e gestão de sinistros envolvendo danos corporais.

Com um modelo de negócios inovador e um olhar atento às necessidades do mercado, a ExperMed estruturou uma operação robusta e escalável, garantindo qualidade técnica e otimização de processos. A combinação de tecnologia, expertise médica e um forte compromisso com a entrega de valor possibilitou à empresa não apenas crescer rapidamente, mas se consolidar como referência no setor.

POR QUE A EXPERMED SE TORNOU A ESCOLHA DAS SEGURADORAS? A parceria entre a ExperMed e as seguradoras vai muito além da realização de perícias. O grande diferencial está na capacidade da empresa de entregar não apenas laudos técnicos precisos, mas também insights estratégicos baseados em dados consolidados. Isso permite que as seguradoras tomem decisões mais informadas, reduzindo custos operacionais e mitigando riscos.

Além disso, a ExperMed investe constantemente na qualificação de sua rede médica, garantindo que os profissionais tenham expertise para atuar nos mais diversos tipos de sinistros.

INOVAÇÃO E O FUTURO DA EXPERMED NO MERCADO DE SEGUROS O compromisso da ExperMed com a inovação tem sido um dos principais motores do seu crescimento. A empresa está constantemente desenvolvendo soluções que aprimoram a experiência das seguradoras e segurados, minimizando fraudes e tornando o processo pericial cada vez mais eficiente.

Com um mercado em constante evolução, a ExperMed segue focada em expandir sua atuação, hoje atuando também em perícias técnicas, odontológicas e contábeis, em todo território nacional. A liderança alcançada até aqui é apenas o começo de uma trajetória que promete continuar transformando o setor de perícias no Brasil, sempre com o compromisso de entregar qualidade, precisão e resultados concretos para seus clientes.

Seja para reduzir litígios, otimizar processos ou melhorar a previsibilidade dos custos, a ExperMed se consolidou como a escolha certa para seguradoras que buscam excelência na gestão de perícias médicas. O futuro do setor passa por soluções cada vez mais especializadas, e a ExperMed está pronta para liderar essa transformação.



Alper Network, uma única marca, infinitas possibilidades!

A Alper Network une
expertise, relacionamento
e alcance global para
impulsionar negócios
e proteger clientes
com excelência.



Alper Partners

Corretor parceiro? **Conte com a estrutura e know-how da Alper** para acelerar seus negócios.



Alper Associados

Tem um network estratégico? **Indique oportunidades e seja remunerado** por cada contrato fechado.



Alper International

Atuação global em seguros & resseguros, **cobrindo mais de 100 países**, com suporte completo e governança 100% Alper.

Faça parte da rede que transforma conexões em resultados!



ACESSE AGORA



alpernetwork
Parcerias que impulsionam resultados

MARÇO E A SAÚDE FEMININA: UMA OPORTUNIDADE PARA CORRETORES DE SEGUROS

Por: Ping Seguro



Imagem de wayhomestudio no Freepik

O mês de março é um período especial para destacar a importância da saúde feminina. Com o Dia Internacional da Mulher no dia 8, diversas campanhas voltadas ao bem-estar das mulheres ganham força, tornando-se uma excelente oportunidade para corretores de seguros que trabalham com planos de saúde. Mais do que vender um serviço, é o momento de reforçar o valor da prevenção e do acesso à saúde de qualidade.

CONSCIENTIZAÇÃO E INFORMAÇÃO

Muitas mulheres ainda não realizam exames preventivos regularmente, seja por falta de informação ou por dificuldade de acesso. O corretor pode assumir um papel consultivo, orientando suas clientes sobre a importância de consultas ginecológicas, mamografias, exames preventivos e acompanhamento com especialistas. Criar conteúdos informativos para redes sociais, e-mails

e grupos de WhatsApp pode fazer toda a diferença para despertar essa conscientização. Além disso, campanhas de conscientização podem ser trabalhadas ao longo de todo o mês. Publicações em redes sociais, envio de materiais educativos e até parcerias com profissionais da área da saúde para oferecer palestras ou lives são estratégias eficazes para engajar clientes e reforçar a relevância da prevenção. Uma ação simples, como lembrar as clientes sobre a importância do check-up anual, pode ser determinante para estimular o autocuidado.

PLANOS DE SAÚDE COM COBERTURAS ESPECÍFICAS

Outro ponto importante é conhecer bem os planos de saúde disponíveis e destacar aqueles que oferecem coberturas diferenciadas para a saúde da mulher. Serviços como consultas com ginecologistas, acompanhamento pré-natal, assistência psicológica, exames preventivos e

cobertura para tratamentos de fertilidade são diferenciais que podem ser ressaltados nas abordagens comerciais. Muitos planos também oferecem programas de medicina preventiva, que incluem acompanhamento nutricional, suporte psicológico e orientações sobre qualidade de vida.

Um aspecto relevante que pode ser explorado é a saúde mental. A rotina das mulheres muitas vezes envolve uma carga excessiva de responsabilidades, e problemas como ansiedade, estresse e depressão podem surgir. Planos que oferecem cobertura para terapias e acompanhamento psicológico são um diferencial valioso e podem ser um fator decisivo na escolha do seguro saúde.

PERSONALIZAÇÃO DO ATENDIMENTO

Cada mulher tem uma necessidade de saúde específica, e a personalização no atendimento faz toda a diferença. É importante entender o perfil de cada cliente, seja uma jovem adulta que precisa de acompanhamento ginecológico, uma gestante que busca um plano com coberturas obstétricas, ou uma mulher na menopausa que necessita de suporte especializado. Criar um atendimento personalizado e consultivo aumenta a credibilidade e fortalece o relacionamento com as clientes.

Outro ponto essencial é acompanhar as mudanças de fase de vida das clientes. Uma mulher que contratou um plano de saúde aos 25 anos

certamente terá necessidades completamente diferentes aos 40. Por isso, é importante manter um relacionamento próximo e oferecer suporte contínuo, sugerindo ajustes na cobertura conforme necessário.

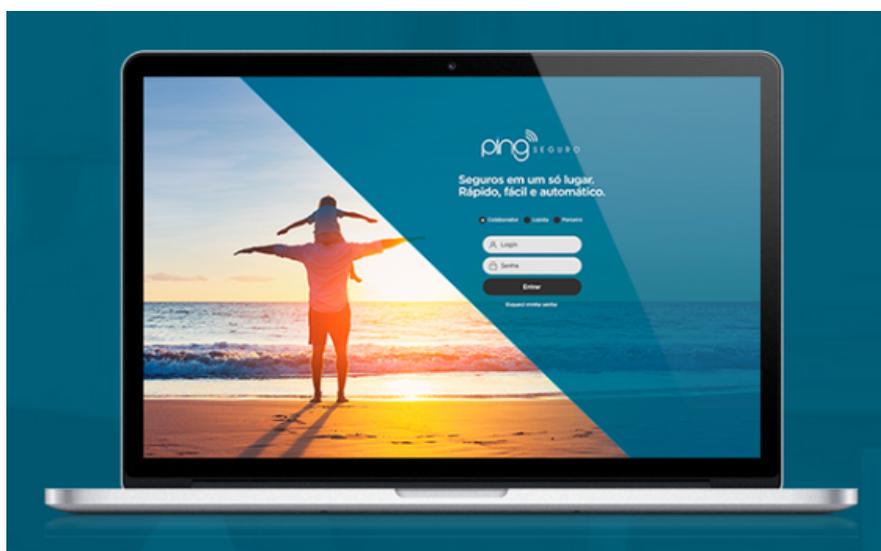
INCENTIVO À PREVENÇÃO E QUALIDADE DE VIDA

“A saúde feminina vai muito além da assistência médica”.

Incentivar hábitos saudáveis, como alimentação equilibrada, prática de atividades físicas e acompanhamento médico regular, é essencial para garantir mais qualidade de vida às clientes. Como corretor, você pode se tornar um parceiro nesse processo, oferecendo informações valiosas e incentivando práticas preventivas.

O mês de março é uma excelente oportunidade para reforçar o compromisso com a saúde feminina e fortalecer seu papel como um consultor de confiança.

Para gerenciar melhor suas clientes e manter um relacionamento mais próximo com cada um deles, conheça o [CRM Ping](#), uma ferramenta completa para organizar sua corretora com mais eficiência.



COMO CONTRATAR BONS FUNCIONÁRIOS E EVITAR ERROS CUSTOSOS

Contratar bons funcionários é um desafio constante para empresas de todos os tamanhos. Pequenas e médias empresas, em especial, sofrem com os impactos financeiros e produtivos de contratações equivocadas. Mas como garantir um processo seletivo eficaz e reduzir a rotatividade?

MAIS QUE UM CURRÍCULO: O QUE REALMENTE IMPORTA

A análise curricular é apenas o ponto de partida. Uma contratação bem-sucedida depende de três pilares: competências técnicas, habilidades comportamentais e alinhamento cultural.

COMPETÊNCIAS TÉCNICAS: O BÁSICO NECESSÁRIO

As habilidades técnicas são essenciais, mas devem ser equilibradas com a capacidade de aprendizado. Em áreas dinâmicas, a adaptação é tão importante quanto o conhecimento prévio.

HABILIDADES COMPORTAMENTAIS: O DIFERENCIAL COMPETITIVO

Resiliência, comunicação e trabalho em equipe fazem toda a diferença. Um profissional tecnicamente qualificado, mas sem habilidades interpessoais, pode comprometer o ambiente e a produtividade da equipe.

FIT CULTURAL: O SEGREDO PARA A RETENÇÃO

O alinhamento entre os valores da empresa e do colaborador impacta diretamente na motivação e permanência. Desajustes culturais geram insatisfação e baixa produtividade, independentemente das competências técnicas.

DEFINIÇÃO CLARA DA VAGA

Compreender a diferença entre cargos e níveis de experiência é essencial. Um analista júnior precisa de orientação, enquanto um sênior deve ter autonomia. Definir bem essas expectativas evita desajustes e frustrações.

CULTURA ORGANIZACIONAL FORTE

Uma cultura empresarial bem estruturada facilita a integração de novos colaboradores e reduz a fragmentação interna. Líderes devem refletir esses valores e garantir que sejam compreendidos desde o recrutamento.

REFERÊNCIAS E FERRAMENTAS DE AVALIAÇÃO

Consultar referências profissionais e aplicar testes de perfil ajudam a prever a adaptação do candidato. Avaliações comportamentais e culturais são fundamentais para evitar erros de contratação.

CONCLUSÃO

Contratar bons funcionários vai além de selecionar o melhor currículo. Um processo bem estruturado, focado em competências, comportamento e cultura, garante uma equipe alinhada e produtiva. O investimento em uma seleção criteriosa traz benefícios a longo prazo, reduzindo custos e promovendo o crescimento da empresa.

CORRETORA ROSANE MOTA É A NOVA ACADÊMICA DA ANSP

Academia Nacional de Seguros e Previdência amplia e incentiva o estudo e a pesquisa nas áreas de seguros e previdência

A fundadora da corretora RM7 Seguros, Rosane Mota, agora faz parte do seletivo grupo de acadêmicos da ANSP. Com uma longa trajetória na indústria securitária, a executiva passa a contribuir com pesquisas e estudos no segmento de seguros. Rosane receberá o título na tradicional Noite Acadêmica, que acontece no dia 26 de março.

A executiva avalia que essa é uma oportunidade para sua atividade profissional contribuir ainda mais para o crescimento do mercado no país. “Espero contribuir para o desenvolvimento e o crescimento do nosso setor. Agradeço ao presidente Rogerio Vergara, pelo honroso convite, e minha madrinha Liliana Caldeira”.

A ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência) se apresenta como uma organização sem fins lucrativos com o objetivo de aprimorar as instituições do setor de seguros e previdência privada no Brasil. Seu foco está na formação, pesquisa, arquivo e informação, com uma ênfase especial nas Cátedras, que são um ponto central de suas atividades.

Além disso, a entidade distingue-se de outras entidades associativas, uma vez que não tem foco em interesses comerciais nem é corporativa. Ela se dedica exclusivamente ao desenvolvimento institucional, sem se envolver diretamente em questões de mercado. A associação reúne profissionais de diferentes segmentos



do setor segurador brasileiro, permitindo uma troca de conhecimentos e experiências entre diversas áreas. A associação reúne profissionais de diferentes segmentos do setor segurador brasileiro, permitindo uma troca de conhecimentos e experiências entre diversas áreas.

Destaque pela expertise em seguro garantia, a RM7 Seguros vem produzindo importantes resultados no Brasil. Os bons resultados e a experiência da executiva no setor contribuíram para o ingresso numa tradicional entidade. “Estou muito feliz em poder fazer parte deste seletivo grupo de acadêmicos”, conclui Rosane.

GRUPO A12+ REALIZA JORNADA DE INTEGRAÇÃO PARA NOVOS PARTNERS

No período de 10 a 14 de fevereiro, o Grupo A12+ realizou uma Jornada de Integração com os novos Partners, apresentando a estrutura, os benefícios e a trajetória de uma das empresas que mais crescem no país.

Em 2025, o Grupo A12+ inicia o ano com a implementação de novas práticas, reforçando seu compromisso em oferecer suporte, capacitação e ferramentas para impulsionar o crescimento das corretoras e fortalecer ainda mais suas parcerias.

O presidente Renner Fidelis fez a abertura da reunião dando as boas-vindas aos novos membros do Programa Partners, que são de diferentes regiões do Brasil, incluindo Espírito Santo, Minas Gerais, São Paulo, Distrito Federal, Bahia e Rondônia. Durante o encontro reforçou o apoio da diretoria e a importância da jornada conjunta. Em sua apresentação, destacou a estrutura organizacional, as novas oportunidades de mercado e os diferenciais do Grupo A12+.



“O nosso propósito é contribuir para o desenvolvimento e o crescimento dos corretores de seguros, enquanto o propósito dos corretores é gerar bem-estar, protegendo pessoas e patrimônios. É fundamental oferecer proteção abrangente aos clientes em diversas áreas, e o Grupo A12+ está aqui para fornecer o suporte necessário para que os corretores possam atuar em diferentes segmentos do mercado de seguros”, destacou Fidelis.

Os Partners têm acesso a todas as ações comerciais promovidas pelo Grupo A12+, incluindo a implementação de sistemas de tecnologia em suas corretoras, participação em programas de treinamento e capacitação, uso da marca A12+ em seus negócios, e agenda treinamento com os diretores. Além desses benefícios, os Partners contam com o suporte do setor comercial A12+ Partners e A12+ Corporate, uma gestão continuada e acesso a mesa de negociação exclusiva A12+, garantindo ainda mais oportunidades e vantagens estratégicas para o crescimento do seu negócio.

Os Partners têm acesso a todas as ações comerciais promovidas pelo Grupo A12+, incluindo a implementação de sistemas de tecnologia em suas corretoras, participação em programas de treinamento e capacitação, uso da marca A12+ em seus negócios, e agenda treinamento com os diretores. Além desses benefícios, os Partners contam com o suporte do setor comercial A12+ Partners e A12+ Corporate, uma gestão continuada e acesso a mesa de negociação exclusiva A12+, garantindo ainda mais oportunidades e vantagens estratégicas para o crescimento do seu negócio.



“O Programa A12+ Partners segue com um planejamento estratégico voltado para corretoras que buscam expandir sua carteira e contar com uma gestão personalizada. Nós da diretoria estamos felizes por iniciar essa jornada e esperamos que seja de sucesso. Mantemos todo o investimento nesse programa, para proporcionar as melhores condições comerciais e um suporte diferenciado, para ajudar os negócios dos nossos parceiros a atingirem as metas e alcançarem os objetivos propostos”, concluiu Evaldo de Paula, diretor de expansão do Grupo A12+.

Durante os dias de integração, os diretores apresentaram seus papéis, orientaram os novos membros sobre como acessar todas as soluções oferecidas pelo grupo e os benefícios do programa, além de compartilharem suas experiências e os impactos positivos de fazer parte do Grupo A12+.

Edvaldo Rodrigues, sócio da Pierce Corretora de Seguros - Porto Velho-RO



“Participar da Jornada de Integração do Programa Partners, foi uma oportunidade única para entender como a parceria com o Grupo A12+ pode trazer excelentes oportunidades para o corretor parceiro. Ter esse contato e o treinamento foi importante para entender o processo e desenvolver nossas habilidades, e entender como podemos nos tornar mais competitivos no mercado de seguros. Tenho certeza que essa parceria será um grande passo para evoluirmos e desenvolver nossos negócios”.

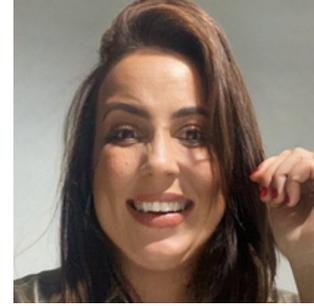
Adeilson Duarte, diretor executivo da Duarte Corretora de Seguros - Brasília-DF



“Estamos muito satisfeitos e acreditamos que será uma parceria longa, especialmente pelas ideias trocadas nos encontros que realizamos. Temos uma boa expectativa relacionada à troca de experiências junto ao Grupo A12+ e certeza de que será uma grande jornada. É fundamental estar com a equipe preparada, pois sabemos que todos os envolvidos contribuirão para grandes resultados. Teremos muito sucesso caminhando ao lado do Grupo A12+. Então, eu acredito que esse namoro vai virar casamento e vai ser eterno.”

NÃO TEM UM PLANO DE SAÚDE?

ENTENDA POR QUE O SEGURO VIAGEM É INDISPENSÁVEL



POR ANNE MOTA – RM7 SEGUROS

Viajar é uma das experiências mais enriquecedoras da vida, mas também pode trazer imprevistos. Para quem não possui um plano de saúde, o seguro viagem é indispensável pois garante proteção e tranquilidade em momentos de emergência.

O seguro viagem nacional é uma opção importante para quem viaja dentro do próprio País. Se você ainda considera não contratá-lo, aqui estão algumas informações importantes que vão fazer você entender a importância do seguro viagem, principalmente para quem não tem um plano de saúde.

1. COBERTURA PARA DESPESAS MÉDICAS E HOSPITALARES

Imprevistos de saúde podem acontecer em qualquer lugar e, dependendo do destino, os custos médicos podem ser exorbitantes. O seguro viagem oferece cobertura para consultas médicas, emergências hospitalares, exames e até mesmo procedimentos mais complexos. Com o seguro viagem, você tem a tranquilidade de saber que está protegido contra situações inesperadas.

2. BAIXO INVESTIMENTO PARA ALTA PROTEÇÃO

Um dos grandes atrativos do seguro viagem é o custo acessível. Mesmo para viagens longas, o valor do seguro é significativamente menor quando comparado às despesas que poderiam surgir em caso de emergência. Investir em um seguro viagem é como pagar por uma “paz de espírito”: você sabe que estará preparado para qualquer eventualidade sem gastar uma fortuna.

3. QUALIDADES E BENEFÍCIOS DO PRODUTO

Além da cobertura médica, o seguro viagem oferece outras possibilidades de contratação, como:

- **Cobertura para cancelamento de viagem, caso ocorra algum imprevisto antes do embarque;**
- **Proteção para bagagens extraviadas, garantindo reembolso ou localização dos seus pertences;**
- **Indenizações em caso de acidentes pessoais, garantindo segurança financeira para você e sua família;**
- **Transporte de Emergência, em caso de necessidade de evacuação médica ou deslocamento para um hospital;**
- **Despesas Odontológicas, para tratamento odontológico emergencial;**
- **Retorno Antecipado, para despesas em caso de emergências familiares ou outros problemas que exijam volta imediata.**

Essas coberturas tornam o seguro viagem um produto completo e indispensável para quem deseja viajar com segurança e tranquilidade.

Viajar sem um plano de saúde não precisa ser um motivo de preocupação. O seguro viagem oferece uma solução acessível e eficiente para garantir que você aproveite sua experiência ao máximo, sem temer os imprevistos. Antes de planejar sua próxima aventura, considere investir nesse produto. Afinal, prevenir é sempre melhor do que remediar, e o custo-benefício do seguro viagem é incomparável.

NOVIDADE EM DOSE DUPLA: PASI LANÇA CLUBE DE VANTAGENS COM CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA O MÊS DO CONSUMIDOR

O Clube de Vantagens PASI é uma das novidades da companhia em 2025, trazendo economia real para os segurados com descontos incríveis em diversas categorias como educação, bem-estar, saúde, lazer, lojas, farmácias e muito mais!

Bárbara Capurucho, Superintendente de Produtos e Experiência do Cliente no PASI, destaca que a criação do clube agrega valor ao portfólio de Benefícios em Vida da companhia.

“Conceder acesso a inúmeros estabelecimentos, descontos e serviços aumenta nossa presença no cotidiano das pessoas, gerando um impacto positivo e sendo percebido financeiramente por meio das economias proporcionadas”.



O objetivo dessa nova assistência é ajudar os segurados a ‘fazer o salário render’, garantindo economias significativas em uma ampla variedade de serviços e produtos.

E, para celebrar o Mês do Consumidor, o PASI oferece uma condição especial: durante todo o mês de março, as empresas que contratarem o Clube de Vantagens para seus colaboradores contarão com um desconto exclusivo!

Além disso, os corretores parceiros também terão um benefício especial para os fechamentos neste mês! Essa é uma grande oportunidade para oferecer mais vantagens e economias para todos com o Clube de Vantagens PASI!

O Seguro PASI atua em âmbito nacional, protegendo os trabalhadores de diversos setores e atendendo empresas de qualquer porte. Com opções diversificadas de assistências para serem utilizadas em vida e coberturas exclusivas, o PASI proporciona uma experiência ainda mais completa para a empresa e o segurado!

Bárbara Capurucho

O setor de seguros passa por um momento de grande transformação, e isso é só o começo (PARTE 1)

Você reparou que recebe hoje mais sugestões para adquirir um seguro ao fazer uma compra do que recebia alguns anos atrás? Esse é o chamado “embedded insurance”, ou seguro incorporado, uma das tendências do setor. O objetivo é oferecer o serviço no momento ideal da jornada do cliente, ou seja, justamente na hora da compra.

Outra novidade é o seguro on/off, executado sob demanda. Você pode contratar o seguro do seu carro por um dia apenas, ou ativar e desativar seu seguro-viagem quando quiser, diretamente no aplicativo.

Empresas de mobilidade estão utilizando IA generativa para criar soluções inovadoras, como a otimização de rotas em tempo real e chatbots avançados para atendimento ao cliente. No setor de seguros, essa tecnologia pode ser aplicada para gerar respostas automáticas personalizadas, simular cenários de risco e até mesmo criar contratos inteligentes adaptáveis às necessidades do usuário.

A IA para seguradoras vai além da automação de respostas simples. Através do uso de chatbots inteligentes, é possível oferecer um atendimento contextualizado, entendendo as necessidades específicas do segurado em tempo real.

Por exemplo, um cliente que precisa acionar o seguro auto pode simplesmente informar o ocorrido ao chatbot, que orientará sobre os documentos necessários e iniciará o processo de sinistro. Tudo isso sem precisar aguardar atendimento humano. Esse tipo de interação melhora a eficiência da seguradora e reduz significativamente o tempo de resposta, o que é crucial em momentos de estresse para o cliente.

Além disso, a IA também pode ser integrada aos



Por: Francisco Lafaurie
Administrador de
empresas com ênfase
em seguros

sistemas de gestão da seguradora, permitindo que o chatbot acesse e atualize as apólices automaticamente, sem necessidade de intervenção manual. Isso significa menos burocracia para os segurados e mais agilidade no processo.

Automatização de processos e redução de custos, avaliação e gestão de riscos, definir preços mais precisos para as apólices, detecção de fraudes, atendimento 24/7, emissão e subscrição de apólices, experiência do cliente e especialização, subscrição de riscos, reclamações, prevenção e processamento automatizado de sinistros, recuperação de clientes aumentando a taxa de conversão, facilitar pagamento de indenizações, sabemos que tudo isto faz parte da Revolução da Inteligência Artificial no Setor de Seguros.

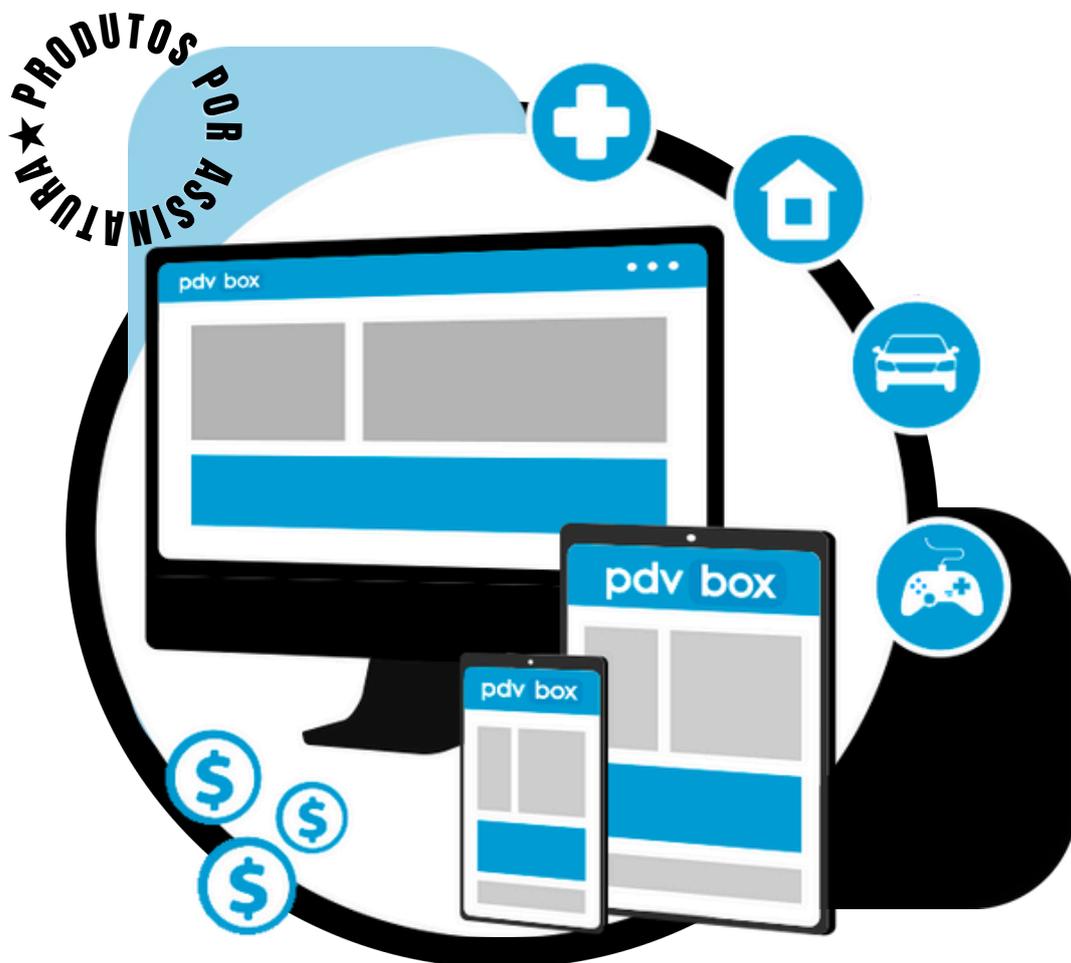
No entanto, a adoção da IA no setor de seguros também apresenta desafios. A IA é uma tecnologia complexa e cara que requer uma grande quantidade de dados para funcionar corretamente. Isso pode ser um obstáculo para as empresas de seguros que têm acesso limitado a dados de clientes.

Além disso, a IA pode apresentar riscos de privacidade e segurança de dados. As companhias seguradoras precisam garantir que estão protegendo adequadamente os dados de seus clientes e que estão cumprindo todas as leis e regulamentos aplicáveis.

Mas como adotar estas tecnologias e se posicionar para enfrentar os desafios do futuro com orçamentos limitados?

[Clique para visualizar a parte 2 deste artigo](#)

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

PLANOS SEGUROS COM A SEGURADORA ALM FALA SOBRE A IMPORTÂNCIA DO TRIATHLON PARA A SAÚDE E A ORGANIZAÇÃO DAS ATIVIDADES DO COTIDIANO

As ações do Projeto Vida Longa, com foco em hábitos saudáveis, seguem em 2025. O videocast Planos Seguros com a Seguradora ALM, veiculado na rádio BandNews RJ, abordou a Superação e o Poder do Esporte. A jornalista Gabriela Morgado e Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM, receberam a médica e triatleta, Mariana Zarur.

A importância de equilibrar a vida pessoal e a prática esportiva é fundamental para um desenvolvimento saudável e sustentável. Durante a entrevista, Mariana Zarur destacou como a disciplina e a automotivação são essenciais nesse processo. “A prática de triatlo exige uma gestão cuidadosa do tempo e inclusão de diferentes modalidades. A protagonista relata como organizou os treinos e os compromissos familiares para conciliar tudo”.

Quando existe uma rotina estruturada, incluindo a atividade física, os estudos, o foco na saúde e na qualidade de vida garante todos os aspectos da jornada, com um equilíbrio no tempo voltado para a vida pessoal. “A vida é uma entrega contínua que requer comprometimento e superação. O



triathlon fortalece essa entrega, ajudando as pessoas a alcançarem suas metas e a lidarem com desafios diários. A prática esportiva traz benefícios emocionais, como a liberação de endorfinas, que contribuem para a felicidade. “A sensação pós-treino é geralmente positiva e motivadora”, reforçou a convidada.

O triathlon oferece diversos benefícios, como a melhora do sistema cardiovascular, essencial para a saúde geral. A prática regular deste esporte intenso ajuda a queimar calorias, melhora a composição corporal. Além disso, pode prevenir a aterosclerose ao inibir o acúmulo de placas nas artérias, promovendo uma circulação sanguínea mais saudável.

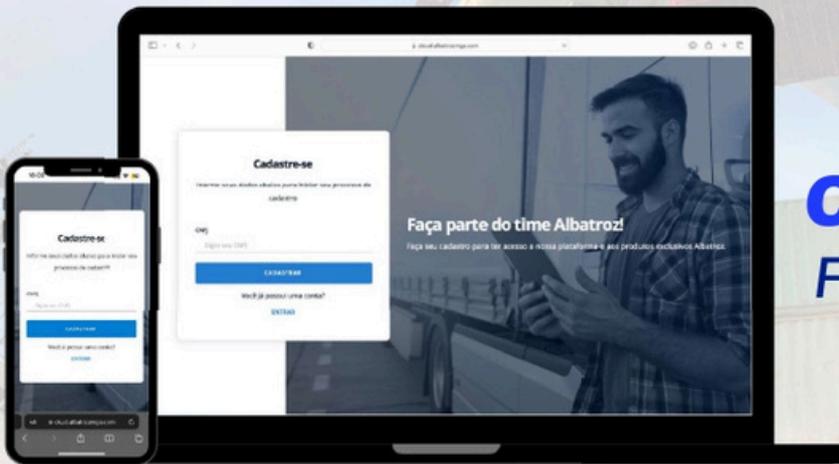
O Projeto Vida Longa em 2025 segue com as veiculações dos videocasts na rádio BandNews FM RJ, os sorteios mensais no Instagram, além das atividades voltadas para uma vida longa e saudável. Mais do que inclusivo, o seguro é para todos! Acompanhe as nossas ações no [Youtube](#) e no [Instagram](#) da Seguradora ALM.

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 contato@albatrozmg.com

ITPOWER E VOAUTUS:

A NOVA JOIN VENTURE PARA O MERCADO DE PROTEÇÃO VEICULAR

A ITPower, empresa desenvolvedora de software especializada no setor de seguros, acaba de anunciar sua participação na Join Venture VOAUTUS. A nova iniciativa, formada em parceria com uma empresa brasileira e outra europeia, tem como foco principal o atendimento ao mercado de Associações de Proteção Veicular (Mutualismo) e no mercado emergente de novas companhias nos ramos AUTO e VIDA, trazendo soluções tecnológicas inovadoras e alinhadas à regulamentação do setor.

Com mais de 25 anos de experiência, a ITPower nasceu como uma empresa de desenvolvimento de software e, ao longo das décadas, consolidou-se como referência em soluções para a indústria de seguros. Hoje, a companhia atende algumas das maiores seguradoras do mundo, incluindo Zurich, Caixa, SulAmérica e a corretora Aon, garantindo alto padrão de qualidade e conformidade com as normas regulatórias.

UMA SOLUÇÃO PRONTA PARA O MERCADO DE SEGUROS E PROTEÇÃO VEICULAR

O grande diferencial da VOAUTUS é que sua solução já está plenamente adaptada para o mercado de seguros tradicionais. Isso significa que ela atende aos requisitos da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados), garantindo segurança e conformidade para o setor de proteção veicular. Essa vantagem coloca a Join Venture em uma posição estratégica para oferecer soluções eficientes e reguladas, proporcionando maior credibilidade para associações e consumidores.

EXPANSÃO PARA DIVERSOS SETORES

Além de sua expertise no setor de seguros, a ITPower também desenvolve soluções customizadas para diversas indústrias, incluindo o mercado financeiro,

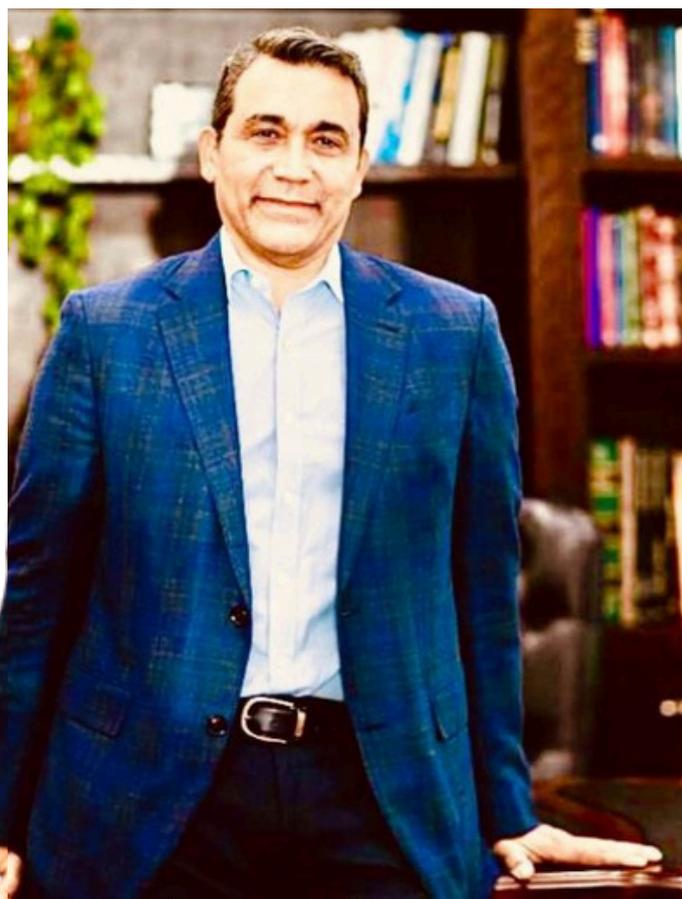
agronegócio, varejo e logística. Sua capacidade de adaptação e inovação tecnológica tem sido um dos pilares para seu crescimento e consolidação no mercado global.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E INOVAÇÃO

Sob a liderança do CEO Henaldo Marques, a ITPower se destaca por auxiliar empresas em seus processos de transformação digital, fornecendo soluções que impulsionam o sucesso de pequenos e grandes negócios, tanto no Brasil quanto internacionalmente. O compromisso da empresa é continuar desenvolvendo ferramentas tecnológicas personalizadas e inovadoras, que atendam às demandas do mercado em constante evolução.

Com a VOAUTUS, a ITPower reforça sua posição de vanguarda no setor de tecnologia aplicada ao mercado segurador e mutualista, garantindo soluções eficazes, seguras e regulamentadas para as Associações de Proteção Veicular.

Henaldo Marques, CEO da ITPower





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!



INSERT SEGUROS LANÇA REBRANDING E FORTALECE COMPROMISSO COM ÉTICA E EXCELÊNCIA



A Insert Seguros, referência em soluções de seguros de carga no Brasil, tem o orgulho de anunciar o lançamento de seu novo rebranding, que reflete a evolução contínua da marca e seu compromisso inabalável com os valores de ética, excelência e inovação.

Desde sua fundação em 2006, a Insert Seguros tem se destacado no mercado de seguros de transporte, acumulando 18 anos de experiência e um portfólio robusto de soluções que atendem às necessidades dos nossos clientes. Com um histórico de mais de 800 clientes atendidos e um valor total de indenizações que superou R\$ 28 mi em 2024, a empresa reafirma sua posição como líder no setor.

O rebranding da Insert Seguros não é apenas uma mudança estética, mas sim uma representação do nosso crescimento e da nossa adaptação às demandas do mercado. A nova identidade visual e a comunicação da marca foram desenvolvidas para transmitir de forma clara e eficaz nossos valores centrais: segurança, confiança e transparência. Com a nova abordagem, buscamos fortalecer o relacionamento com nossos clientes e

parceiros, sempre priorizando a excelência no atendimento e a satisfação total.

“Nossa trajetória é marcada pela dedicação e pelo comprometimento em oferecer as melhores soluções em seguros de carga. O rebranding é um passo importante que reflete nossa evolução e a nossa visão para o futuro”, afirma Roberto Schimith, CEO da Insert Seguros. “Estamos empolgados com essa nova fase e confiantes de que nossa nova identidade irá ressoar positivamente entre nossos clientes e colaboradores.”

A nova marca é acompanhada por uma série de melhorias nos serviços, incluindo um novo portal mais intuitivo para contratação de seguros, cotações rápidas e um atendimento ao cliente ainda mais eficiente. A Insert Seguros continua a oferecer condições exclusivas para seus clientes, garantindo sempre a proteção de suas cargas.

O lançamento do rebranding marca uma nova era para a Insert Seguros, mas o compromisso com a ética e a excelência permanece inabalável. Estamos ansiosos para continuar nossa missão de proteger o que é mais importante para nossos clientes.

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



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/>