



# SEGURO NOVA DIGITAL

52ª EDIÇÃO - MAI/2025

## GBOEX

**112 ANOS DE HISTÓRIA CONSTRUINDO  
SEGURANÇA E TRANQUILIDADE PARA GERAÇÕES**



ALEXANDRE FEDERMAN: A  
FORÇA DO MODELO  
COLABORATIVO P. 12

SEGURO EM DIAS E EM  
HORÁRIOS FLEXÍVEIS  
P.14





# Quando o assunto é logística, a melhor entrega é a prevenção.

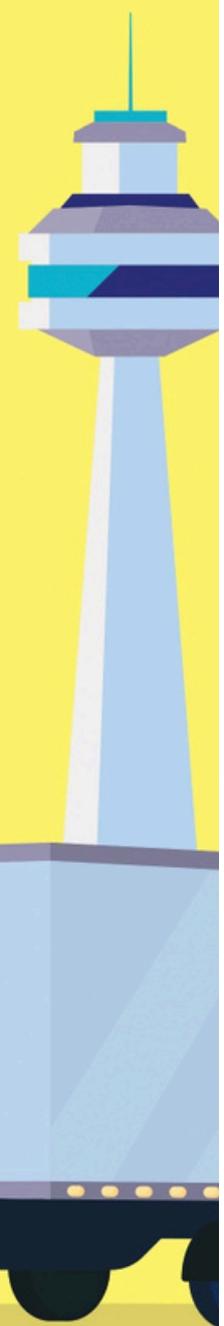
Com a central de monitoramento da AXA, a Torre 360, você fortalece a operação e oferece mais confiança a quem está na estrada.

- Atuação preventiva para evitar sinistros;
- Equipe técnica dedicada à roteirização e análise de risco;
- Mais controle para seus clientes, mais valor percebido para o seu trabalho.

Transforme a segurança viária em argumento de venda.

Acesse o Portal do Corretor e saiba mais.

JUNTOS A CADA PASSO DA *sua jornada*



## Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

## Relações públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

## Articulista

Luiz Perna

## Capa

112 anos GBOEX

**afp+**  
comunicação  
integrada

Agência Fábrica de Palavras  
Conectando empresas e pessoas

**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/>

# Tradição, inovação e proteção em pauta

**N**este mês de maio, a revista destaca com orgulho os 112 anos de história do GBOEX, uma das instituições mais respeitadas do setor de seguros no Brasil. Com uma trajetória marcada por tradição, solidez e segurança, o GBOEX representa a confiança construída ao longo de mais de um século de atuação.

A edição 52 da Seguro Nova Digital também marca novos começos. Trazemos uma entrevista exclusiva com Alexandre Federman, o novo CEO do Grupo Exalt, que compartilha suas impressões iniciais e os rumos que pretende seguir à frente da empresa. Um olhar estratégico que aponta para o futuro do setor.

Falando em futuro, esta edição traz uma análise aprofundada sobre a transformação digital na saúde suplementar. Em um cenário de rápidas mudanças, a digitalização se apresenta como peça-chave para ampliar o acesso, melhorar a gestão e entregar mais valor aos beneficiários.

Outro tema relevante abordado é a epidemia de gripe aviária em Montenegro (RS), que causou prejuízos expressivos para produtores e para o Estado. Mostramos como o seguro pode ser um aliado essencial nesses momentos, oferecendo respaldo e mitigando perdas.

Convidamos você a explorar estas e outras reportagens em mais uma edição da primeira revista online do setor de seguros no Brasil, sempre com o compromisso de informar, inspirar e contribuir para o desenvolvimento do mercado.

**Boa leitura e bons negócios!**

*Sergio Vitor Guerra*

9

**TECNOLOGIA**

PRECIFICAÇÕES E  
ANÁLISES DE RISCOS  
MAIS INTELIGENTES

14

**ESPECIAL**

SEGURO EM DIAS E EM  
HORÁRIOS FLEXÍVEIS

28

**SAÚDE**

TELEMEDICINA NO  
CENTRO DA  
TRANSFORMAÇÃO  
DIGITAL DA SAÚDE

12

**ENTREVISTA**

FORÇA DO MODELO  
COLABORATIVO  
FOMENTA CAPACIDADE  
DE NEGÓCIO DAS  
CORRETORAS

18

**CAPA**

OS 112 ANOS DE  
TRADIÇÃO, SOLIDEZ E  
SEGURANÇA DO GBOEX

32

**SEGURO AGRO**

EPIDEMIA DE GRIPE  
AVIÁRIA TEM CURA: O  
SEGURO

Com o **Corretor Digital Allcare**, você tem tudo o que precisa em um só lugar!!



Crie artes e vídeos personalizados com mais praticidade

- ✓ Ferramentas de vendas para WhatsApp
- ✓ Artes para redes sociais
- ✓ Vídeos para personalizar com seus dados

Acesse agora mesmo e aproveite essa ferramenta exclusiva Allcare para turbinar suas vendas!

[corretorallcare.com.br/corretor-digital](https://corretorallcare.com.br/corretor-digital)



ANS - nº41728-9

allcare



## JOVENS TALENTOS NO MERCADO

A Alper Seguros anunciou o lançamento de seu Programa de Trainee 2025, que busca atrair jovens talentos para impulsionar a inovação na empresa. As inscrições seguem até 26 de maio.

O programa, com duração de dois anos, disponibiliza 10 vagas distribuídas nas áreas de Benefícios, Transportes, Riscos Corporativos, Resseguros, Finanças, Gente e Gestão e Alper Network. A iniciativa tem como objetivo acelerar o desenvolvimento dos selecionados para posições estratégicas dentro da Cia.

“Queremos juntos com estes jovens profissionais entregar as melhores soluções do mercado de seguros por meio de relações de confiança, conectados à inovação. Buscamos talentos que nos ajudem a descomplicar o mundo de seguros e a acelerar ainda mais o crescimento do nosso negócio”, afirma **Carolina Lima**, vice-presidente de Gente e Gestão da Alper.

Para participar, os candidatos devem ter formação superior (bacharelado) entre dezembro de 2020 e julho de 2024, inglês avançado e disponibilidade para viagens. Experiência profissional anterior é considerada um diferencial.

## PIER NO TELEPORT

A TEx – parte da Serasa Experian, acaba de anunciar a inclusão da Pier, seguradora que tem como missão mudar a relação dos brasileiros com os seguros, ao TELEPORT, plataforma de MultiCálculo e Gestão da TEx. Com a novidade, os Corretores de Seguros passam a contar com mais uma opção altamente competitiva e inovadora na hora de apresentar cotações aos seus clientes.

A entrada da Pier amplia o portfólio de Seguradoras disponíveis na principal plataforma de MultiCálculo e Gestão do Brasil, reforçando o compromisso com a inovação contínua e a digitalização do mercado segurador.

Para Emir Zanatto, Head de Seguros da Serasa Consumidor, a TEx está sempre



atenta às evoluções do mercado e busca entregar o que há de melhor para o Corretor.

A Pier é a primeira seguradora a atuar no Sandbox da SUSEP e conquistar a licença definitiva S3. Líder em prêmio emitido entre as insurtechs, a Pier segue inovando e mudando as relações das pessoas com seguros no Brasil. Ao se integrar ao TELEPORT, passa a oferecer seus seguros automotivos por meio de um dos principais canais de distribuição do mercado.



## RECEITA RECORRENTE PARA OS CORRETORES

O mercado de seguros está em plena evolução. Com consumidores cada vez mais conectados e exigentes por soluções simples e acessíveis, o seguro por assinatura, ou também conhecido como seguro mensal, surge como uma alternativa promissora — especialmente para os corretores que buscam ampliar sua base de clientes e gerar receita recorrente.

Atenta a essa tendência, a Novo Seguros firmou uma parceria com a FazSeg Consultoria em Seguros para oferecer aos corretores um portfólio inovador, com foco na assinatura mensal de seguros automotivos. “Esse modelo atende não só ao perfil do consumidor moderno, que busca praticidade e flexibilidade, mas também abre espaço para perfis que antes estavam à margem do mercado segurador”, explica Silvio Formiga, sócio-diretor da FazSeg.

“O seguro por assinatura é mais do que flexível — é inteligente. Ele acompanha as transformações do comportamento do consumidor, que hoje prioriza soluções simples, personalizadas e acessíveis. Segundo pesquisa da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), 71% dos brasileiros valorizam modelos de contratação com menor burocracia. É nesse cenário que a Novo Seguros se destaca.” Yasmin França, gerente comercial da Novo Seguros no Sul e SP.

## AMPLIANDO ATUAÇÃO NO TOCANTINS

A Allcare Gestora de Saúde esteve presente, entre 13 e 17 de maio, na Feira de Tecnologia Agropecuária do Tocantins (Agrotins 25 anos), o maior evento do agronegócio da região Norte do País, realizado na cidade de Palmas, TO.

“Nosso principal objetivo em participar do Agrotins foi fortalecer as relações institucionais da Allcare em Tocantins, ao lado da OAB-TO e da Unimed Palmas, parceiros que inspiram muita credibilidade no estado”, declarou o



diretor Comercial da Allcare, Charles Lindberg.

Ele explicou que a participação da AllCare permitiu a aproximação da empresa com grandes players que atuam na região. “Temos muitas oportunidades de novas parcerias e vamos trabalhar no sentido de consolidá-las a partir de reuniões agendadas durante a Agrotins”, revelou o executivo.



A Seguradora ALM anuncia o apoio ao Projeto Dois Irmãos, uma iniciativa dedicada a transformar a vida dos trabalhadores ambulantes do Rio de Janeiro. A colaboração estratégica no fornecimento das camisas visa fornecer suporte essencial para as ações que se concentram em promover a dignidade, oferecer oportunidades de desenvolvimento e melhorar as condições de trabalho dessa importante parcela da população carioca.

O Projeto Dois Irmãos tem se destacado por sua atuação prática e humanitária, implementando ações como a doação de ferramentas de trabalho, apoio à construção de moradias e a criação de oportunidades de geração de renda sustentável para famílias em situação de vulnerabilidade. A iniciativa tem expandido seu alcance, beneficiando agora moradores de diversas regiões do Rio de Janeiro que enfrentam desafios semelhantes.

## SEGURADORA ALM UNE FORÇAS COM O PROJETO DOIS IRMÃOS

## NOVO SEGURO RESIDENCIAL

A oportunidade de inovar oferecida pelo Sandbox Regulatório da SUSEP tem sido, para a Novo Seguros, mais do que um ambiente de testes: trata-se de um ambiente propício para a inovação. Ao operar em um ambiente regulado, porém mais flexível, a iniciativa permite à Novo Seguros desenvolver produtos, serviços e modelos de negócio com mais agilidade, mantendo a inovação contínua como diferencial competitivo.

“O Novo Residência é mais um passo da nossa missão de tornar o seguro acessível, descomplicado e com foco no que realmente importa. Nós ouvimos nossos corretores e nossos clientes para



criar um produto que entrega exatamente o que as pessoas precisam: praticidade na contratação e cobertura real quando o imprevisto acontece”, afirma **Arthur Pessanha** – CEO da Novo Seguros.

A Novo Seguros reforça sua presença no mercado e comprova que é possível inovar com responsabilidade, sem perder de vista o compromisso com quem realmente importa: os clientes e os corretores que confiam na proposta da empresa.

# PRECIFICAÇÕES E ANÁLISES DE RISCOS MAIS INTELIGENTES

*Advento da Inteligência Artificial aumenta a precisão da avaliação dos riscos e tem impacto direto no bolso dos consumidores*

**U**m levantamento realizado pela KPMG revelou que 81% dos CEOs de seguros priorizam o investimento em inteligência artificial generativa. Uma das razões desse foco é o elevado

índice de precisão que essas ferramentas possuem na avaliação dos riscos. A Inteligência Artificial se tornou um recurso importante nesse processo.

Ao analisar dados de forma mais detalhada, a ferramenta identifica padrões ocultos e complexos, adapta-se de forma dinâmica a novas informações e reduz a subjetividade e os vieses humanos. Além disso, a tecnologia personaliza a avaliação para casos individuais, bem como detecta anomalias e fraudes com maior frequência.

Além de aumentar a precisão na precificação do seguro, a tecnologia vem reduzindo perdas e está auxiliando no processo de detecção de fraudes. É o que destaca o Vice-Presidente de Tecnologia, Transformação e Operação da AXA no Brasil, Bruno Porte.

Enquanto isso, o segurado se beneficia pelo potencial de prêmios mais justos e produtos mais adequados às suas necessidades. “Toda ferramenta ou inovação tecnológica que nos possibilita acelerar processos, além de oferecer soluções e atendimento com maior excelência é bem-vinda”, conta o executivo.

A IA, especialmente o machine learning, pode processar e analisar quantidades massivas de dados estruturados e não estruturados de diversas fontes (histórico de sinistros, dados demográficos, telemetria, dados climáticos, redes sociais). Isso permite identificar fatores de risco que seriam invisíveis para os métodos tradicionais.

Por outro lado, o especialista da AXA no Brasil ressalta que a capacidade humana é essencial, mesmo em um ecossistema altamente tecnológico. “Não podemos deixar de lado as capacidades e os diferenciais de um atendimento personalizado, bem como o contato humano, para tornar nosso produto e experiência do cliente únicos, alinhados com as necessidades de diversos públicos”, conclui.



**Bruno Porte, Vice-Presidente de Tecnologia, Transformação e Operação da AXA no Brasil**

# CRM PING APOSTA EM TECNOLOGIA PARA IMPULSIONAR O CROSS SELLING NAS CORRETORAS DE SEGUROS



Com o crescimento da concorrência no setor de seguros e a busca constante por aumentar o ticket médio por cliente, o cross selling tem se consolidado como uma estratégia fundamental para corretores de seguros em todo o país. A prática, que consiste em oferecer produtos complementares àqueles que o cliente já possui, tem ganhado cada vez mais destaque entre as grandes seguradoras, que vêm incentivando ativamente os corretores a adotarem essa abordagem.

Nesse cenário, o CRM Ping, plataforma especializada na gestão de corretoras de seguros, tem se diferenciado ao oferecer uma funcionalidade voltada exclusivamente para facilitar o cross selling. O sistema permite que o corretor aplique filtros estratégicos na sua base de clientes e identifique, por exemplo, quem possui seguro auto, mas ainda não contratou um seguro residencial ou de vida. A partir daí, é possível criar campanhas direcionadas e abordagens personalizadas, otimizando o processo de vendas cruzadas.

"A maioria dos corretores sabe que o cross selling é importante, mas nem sempre tem tempo ou organização para fazer isso de forma estruturada. O Ping oferece justamente uma ferramenta que simplifica esse processo e gera oportunidades reais com base em dados que já estão na corretora", explica um dos representantes comerciais da plataforma.

O recurso tem sido bem recebido por corretores que buscam ampliar sua atuação com mais inteligência comercial, aproveitando a carteira que já possuem, afinal vender para alguém que já é seu cliente pode ser até sete vezes mais barato do que correr atrás de um cliente novo. Em um momento em que as seguradoras exigem mais proatividade dos seus parceiros comerciais, iniciativas como essa têm chamado atenção do mercado e reforçado a importância da tecnologia na rotina do corretor moderno.

Ficou interessado? [Clique aqui](#) para agendar uma apresentação e conhecer o CRM Ping na prática.



A TRADIÇÃO NOS  
TROUXE ATÉ AQUI,

# O COMPROMISSO

NOS LEVA ADIANTE.

Há 112 anos, o GBOEX protege o futuro das famílias, garante tranquilidade e fortalece laços. Nossa trajetória é construída com compromisso, sempre priorizando o mais importante: o seu futuro e de sua família.

**GBOEX • 112 anos de Tradição, Solidez e Segurança.**

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

Desde 1913  
**GBOEX** 112  
anos

Previdência e Seguro de Pessoas  
A proteção certa para a sua família.

# FORÇA DO MODELO COLABORATIVO FOMENTA CAPACIDADE DE NEGÓCIO DAS CORRETORAS

O mercado de seguros está em constante transformação – e é nesse cenário de mudanças que o Grupo Exalt inicia uma nova fase sob a liderança de Alexandre Federman. Com uma trajetória sólida no setor e uma visão estratégica voltada à inovação e ao crescimento colaborativo, Alexandre assume o desafio de conduzir a companhia rumo a um novo patamar.

Nesta entrevista exclusiva à Seguro Nova Digital, ele compartilha os motivos que o levaram a aceitar o convite para liderar o Grupo, suas primeiras impressões da operação, as perspectivas de expansão e, principalmente, como pretende apoiar e fortalecer ainda mais os corretores que fazem parte dessa jornada.

**Seguro Nova Digital - Alexandre, você chegou recentemente no Grupo Exalt. Conte o que te fez aceitar o convite de liderar a empresa neste momento.**



**Alexandre Federman** - O que mais me chamou atenção no Grupo Exalt foi o potencial de crescimento e a proposta de gerar valor real para o corretor. Vi ali um oceano de oportunidades e a chance de reposicionar o projeto, trazendo inovação para um mercado que ainda carece muito disso. Sempre acreditei que a união de corretores tem um poder enorme – não só para fortalecer as negociações com as seguradoras, mas também para criar uma nova forma de gestão, mais colaborativa e eficiente. Para mim, foi uma oportunidade de construir algo diferente, relevante e com propósito.

**SND - Quais são as suas primeiras impressões do Grupo?**

**AF** - O Grupo Exalt já era bastante conhecido no mercado, mas, quando mergulhei na operação, tive certeza da força que esse modelo colaborativo entre corretores tem. Me chamou muito a atenção a visão do grupo voltada para inovação e evolução – dois pontos que me conectam profundamente, porque são valores que eu acredito e coloco em prática no meu dia a dia.

**SND - Existe uma perspectiva de crescimento do Grupo Exalt para este ano?**

**AF** - Sem dúvida. Já temos um planejamento estratégico bem estruturado, com foco em consolidar o que já foi construído, evoluir e expandir. Acredito muito na parceria com as seguradoras, que serão peças-chave para que esse plano se concretize. Estamos prontos para dar passos mais ousados e levar o modelo do Grupo Exalt para todo o Brasil.

**SND** - De que forma a sua experiência profissional pode agregar valor na sua atividade dentro da companhia?

“  
Ao longo da minha trajetória, sempre estive à frente da construção de equipes e da criação de metodologias de trabalho. Foi um ciclo que vivi algumas vezes e que agora se repete aqui no Grupo Exalt.  
”

Além disso, acredito que minha experiência de mercado, a visão estratégica do negócio e o relacionamento com os principais players podem contribuir muito para fortalecer e acelerar o nosso modelo de atuação.

**SND** - Por que o corretor de seguros deve escolher o Grupo para se associar?

**AF** - O Grupo Exalt vai além de reunir corretores — estamos nos tornando uma verdadeira aceleradora de negócios. Estamos reestruturando toda a operação para apoiar, de forma prática e próxima, o crescimento de cada corretor que entra para o grupo. Aqui, ele encontra orientação, suporte e colaboração que ajuda a consolidar e fortalecer sua atuação no mercado. Nosso propósito é evoluir juntos.

**SND** - Qual é o perfil do corretor associado do Grupo Exalt?

**AF** - Hoje temos corretores de diferentes perfis e tamanhos dentro do grupo, pois o nosso foco está especialmente naqueles que querem crescer, que enxergam grandes oportunidades no mercado e que, muitas vezes, enfrentam obstáculos para alcançar melhores resultados e condições. É justamente para apoiar esse movimento de crescimento que o Grupo Exalt existe, oferecendo estrutura, orientação e possibilidades concretas de evolução.

**SND** - Como você enxerga o futuro dessa profissão?

**AF** - Vejo o corretor cada vez mais como um consultor estratégico, com um papel fundamental na gestão de riscos mais complexos, tornando-se alguém ainda mais essencial na tomada de decisão dos clientes. Ele vai precisar entender de negócios, de risco e de pessoas. E o Grupo Exalt está aqui para aprimorar esse profissional de forma prática, conectada com o que o mercado realmente exige.

**SND** - Quais as iniciativas que a companhia vem desenvolvendo para estreitar ainda mais essa relação com o profissional?

**AF** - Estamos sempre ouvindo nossos parceiros para entender o que realmente precisam. Fizemos uma pesquisa ampla para captar essas demandas e, a partir daí, investimos em melhorias para fortalecer nosso posicionamento no mercado e apoiar o crescimento de todos.

Além disso, já estruturamos uma área de inteligência de negócios e, ao mesmo tempo, uma área de marketing e comunicação.

**SND** - Qual é a importância de um corretor de seguros capacitado?

**AF** - Ter corretores capacitados é fundamental. Só com conhecimento técnico e constante atualização sobre novos produtos é que o mercado de seguros vai crescer de forma sólida e entregar o valor.



## SEGURO EM DIAS E EM HORÁRIOS FLEXÍVEIS

*Ao invés da vigência anual, encontrada nas apólices tradicionais, mercado abre espaço para contratos que apresentam duração de meses, dias, horas, minutos ou prazo indefinido*

**A**s proteções relacionadas ao seguro intermitente, personalizadas conforme o perfil de comportamento, por uso ou sob demanda, seguem atingindo um público cada vez mais amplo e diversificado. Desde 2019, a Susep permite a comercialização dessa modalidade de seguro.

Inicialmente, esses modelos podem ser atraídos por jovens, nativos digitais ou pessoas com um estilo de vida flexível, que buscam soluções mais adaptadas às suas necessidades e orçamentos. O cliente pode contar com a opção 'liga-desliga', na qual o segurado aciona o seguro apenas quando o veículo se encontra em circulação. E o 'desliga' quando o automóvel está guardado na garagem. Em geral, a seguradora disponibiliza um aplicativo de celular para quem contratou o seguro para acionar ou suspender a cobertura.

Segundo a autarquia, a modalidade também apresenta a contratação do seguro para dias específicos da semana, o que pode se tornar interessante para quem tem rotinas bem definidas para o uso do carro. Um condutor que só utiliza o veículo nos fins de semana pode contratar o seguro apenas para esse curto período. Sendo assim, a tendência é que o produto fique mais barato, em comparação com o seguro tradicional.

Ao efetuar o monitoramento através da gestão de softwares e dos aplicativos para sua utilização, a tecnologia é fundamental para viabilizar e operar modelos de seguro por uso, segundo Tatiany Martins, vice-presidente Comercial e de Marketing da Pitzí. “É por meio da tecnologia que a seguradora tem acesso a dados confiáveis e atualizados para que possa operar”, conta a executiva. “Sem essas informações sincronizadas, o modelo de seguro por uso não seria sustentável”, complementa.

No seguro intermitente, o cruzamento de dados é fundamental para uma proteção completa do

consumidor. “Como se trata de uma cobertura intermitente, é preciso garantir o controle preciso do início e do fim do risco”, pontua a executiva.

Com mais de 10 anos de mercado, a Pitzí é a maior startup de seguros para celulares do Brasil. Atualmente, a empresa protege mais de dois milhões de celulares pelo país.

### **A que tipo de público se aplica o seguro intermitente?**

**Consumidores conscientes de custos:** a possibilidade de pagar apenas pelo que usam ou por coberturas específicas torna o seguro mais acessível para quem busca economizar;

**Pessoas com necessidades variáveis:** indivíduos que utilizam um bem ou serviço de forma esporádica (como um carro em finais de semana ou um equipamento específico para um projeto) encontram nesses modelos uma solução mais eficiente;

**Usuários de novas tecnologias e plataformas:** a familiaridade com aplicativos e serviços digitais facilita a adesão a seguros sob demanda e personalizados, muitas vezes gerenciados integralmente online;

**Trabalhadores da gig economy:** entregadores, motoristas de aplicativo e outros profissionais com jornadas de trabalho flexíveis podem se beneficiar de seguros que se ativam apenas durante o período de atividade.

**Proprietários de bens de alto valor com uso sazonal:** um seguro para uma casa de veraneio que só é utilizada em determinados períodos do ano, por exemplo, pode ser mais vantajoso no modelo intermitente ou sob demanda.



Tatiany Martins, vice-presidente Comercial e de Marketing da Pitzí

# NOVO SEGURO PARA AGENTES DE CARGA

*Novidade oferece proteção financeira em casos de falhas profissionais, cobre indenizações a clientes e garante os custos relacionados a litígios*

**D**urante a Intermodal 2025, evento realizado entre os dias 22 e 25 de abril em São Paulo, a Albatroz MGA anunciou o lançamento do seguro E&O (Erros e Omissões) voltado exclusivamente para agentes de carga. A nova apólice oferece proteção financeira em casos de falhas profissionais, garantindo indenizações a clientes e cobertura para custos relacionados a litígios, como honorários advocatícios e processos de arbitragem internacional.

“ Um erro pode gerar não só uma indenização, mas também processos complexos e caros. Nosso seguro garante que o agente esteja protegido nesses cenários. ”

A novidade chega como um reforço de credibilidade para profissionais que atuam no comércio exterior, onde é cada vez mais comum que importadores e exportadores exijam comprovação de apólice de E&O ativa. Até então, muitos agentes operavam sem essa proteção específica, o que dificultava a prospecção de



Vinicius Jorge, CTO da Albatroz MGA

novos negócios e colocava em risco a continuidade operacional em caso de sinistros.

“O seguro E&O da Albatroz/ESSOR se destaca pela flexibilidade e personalização”, ponderou o executivo. Além da cobertura básica, que inclui indenizações por falhas profissionais, os agentes podem adicionar coberturas específicas para o transporte de cargas — nacionais e internacionais — em uma única apólice conjugada. A contratação pode ser feita por embarque ou de forma recorrente, com limite de cobertura de até R\$ 5 milhões.

Outro diferencial é o modelo 100% digital. Corretores parceiros da Albatroz e ESSOR conseguem cotar, simular e contratar as apólices diretamente pela plataforma, com total autonomia e agilidade. A seguradora também se mostra preparada para atuar em acordos extrajudiciais, acelerando soluções num cenário onde a morosidade da justiça brasileira ainda é um entrave.

Em 2024, a Albatroz MGA garantiu mais de 40 mil embarques com apólices emitidas e movimentou mais de R\$ 200 milhões em prêmios de seguros, consolidando-se como uma das líderes no segmento.

# 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](http://expermed.com.br)

**ExperMed**  
Perícias

# OS 112 ANOS DE TRADIÇÃO, SOLIDEZ E SEGURANÇA DO GBOEX

*Empresa celebra a história centenária de cuidado com o futuro e o presente das famílias brasileiras.*



**E**m 24 de maio, o GBOEX, especialista em previdência de risco, completou 112 anos de fundação. Presente em diversos estados e no Distrito Federal, por meio de unidades de negócios, pontos de atendimento e ambiente digital, a entidade tem mantido, na última década, participação de mercado acima de 70% no segmento que representa, e visa à excelência na gestão, no aprimoramento de seus produtos e serviços, na atualização de canais digitais e nas campanhas de incentivo voltadas aos corretores de seguros e aos clientes.

Reconhecida pelos valores empresariais da tradição, da solidez e da segurança, mantém-se longeva por meio da sustentabilidade em sua administração e na busca por inovar continuamente. A entidade preza pelo atendimento humanizado, ambiente de crescimento profissional para os parceiros e colaboradores, além de buscar oferecer uma experiência de apoio constante para seus associados.

Para reafirmar o marco histórico da data, o GBOEX desenvolve projetos desde o ano passado, os quais focam no incremento de benefícios para todos que estão ligados à marca. Durante todos os meses do ano, a Rede de Convênios GBOEX garante vantagens para clientes e corretores em mais de 7 mil produtos e serviços conveniados, em estabelecimentos localizados em diferentes regiões do Brasil, bem como no comércio on-line.

A Rede de Convênios do GBOEX foi lançada há mais de 50 anos, está disponível em [www.conveniosgboex.com.br](http://www.conveniosgboex.com.br) ou no aplicativo GBOEX Integra, compatível com os sistemas Android e iOS, e é constantemente atualizada para assegurar diferenciais aos usuários.

“

Trata-se de mais uma forma de contribuir com as rotinas de associados e parceiros, gerando economia na contratação de produtos e serviços.

”

**LETÍCIA VAZ, GERENTE DE PRODUTOS,  
INTELIGÊNCIA DE MERCADO E MARKETING**

Em janeiro, a empresa lançou a Campanha Desafio 2025, voltada para a valorização dos corretores, fundamentais na missão de ampliar o número de vidas protegidas. Nesta edição, o número de premiações foi ampliado para gerar mais oportunidades aos participantes cadastrados na entidade, ou que se inscreverem no período, ao se destacarem em vendas

**PREMIAÇÃO GBOEX**



de pecúlio, de seguros e dos serviços de assistências, serão agraciados com uma viagem para Chapada dos Guimarães.

Além dessa iniciativa, este ano será marcado pelas etapas sazonais da campanha. E, outra ação é a “Associado da Sorte”, a qual contempla os clientes ativos e os corretores, com vouchers, por meio de sorteios.

## MODERNIZAÇÃO

Os investimentos de inovação, tecnologia e vantagens para os públicos incluem a nova Central de Sinistros. Com o intuito em oferecer mais agilidade e apoio aos familiares dos associados no momento de perda de um familiar, o GBOEX lançou um portal on-line que simplifica a solicitação de benefícios, apoiando e facilitando. Com poucos cliques, os beneficiários podem iniciar o processo de forma rápida e segura, sem a necessidade de se deslocar até uma unidade ou enviar documentos pelos Correios.

## PARA CELEBRAR O ANIVERSÁRIO

Entre as propostas desenvolvidas pela empresa para festejar a data, estão comemorações nas unidades e pontos de atendimento, uma sessão do Conselho Deliberativo e a campanha de comunicação interna e externa com foco nos valores da entidade. **“A tradição nos trouxe até aqui, o compromisso nos leva adiante”** é o mote dos anúncios publicados em veículos de imprensa. O slogan traduz a visão do GBOEX, o qual protege famílias, garante tranquilidade e fortalece os laços de parcerias.

As peças, assinadas pela agência Integrada Comunicação Total, ainda destacam a tradição, a solidez e a segurança da marca ao priorizar o futuro dos brasileiros. As imagens remontam ao aconchego, com a foto de uma família iluminada por luz solar, apoiada pela frase com fontes na cor amarela e chancelada pelo selo deste ano.

Outro item produzido para o mês é um vídeo para divulgação interna e nas contas oficiais da empresa (@gboex\_oficial). O audiovisual rememora a história de criação da empresa, com início em 1913, lembrando da atuação centenária visando o amanhã. “Hoje é um dia para olharmos em frente e refletirmos sobre o que queremos”, comenta Letícia ao agradecer a todos que fazem parte da construção do GBOEX.

As redes sociais também contam com materiais voltados para a data. Produzidos pela agência Conectados, conteúdos serão postados ao longo do mês para impactar colaboradores, parceiros

comerciais, clientes e públicos de interesse. “Chegamos aos 112 anos, respeitando nossa missão empresarial, é motivo de orgulho. Seguiremos atuando de forma intensa para garantir com que mais pessoas possam contar com o GBOEX”, destaca a gerente ao relembrar de outras iniciativas promovidas neste ano, como o Encontro Comercial, a participação no Brasesul e a premiação Destaques 2024, a qual agradeceu corretores que alcançaram os melhores resultados no ano passado.

A superintendente Comercial, Comunicação e Marketing, Ana Maria Pinto reforça que este é um momento para fortalecer os relacionamentos e reafirmar as oportunidades de um futuro mais tranquilo para todos que contribuem e escolhem confiar no GBOEX.

Conforme o diretor-presidente da Diretoria Executiva, Ilton Roberto Brum de Oliveira, em mais de um século, o GBOEX superou eventos históricos, culturais e do mercado, possibilitando com que a empresa se adaptasse, inovando e usufruindo dos ensinamentos que cada época trouxe para a sociedade.

“

Estar aqui, nestes dias, com projetos em andamento e bem definidos, com crescimento, nos traz a certeza de que seguimos no caminho da boa administração, do compromisso com a atualização constante, com a adequação de processos, mas, ainda mais evidente, com o que nos faz ter identidade: o cuidado com as pessoas.

”

**ILTON ROBERTO BRUM DE OLIVEIRA, DIRETOR-PRESIDENTE DA DIRETORIA EXECUTIVA**



Esse CRM está **mudando o jogo** em diversas corretoras.

# VAI FICAR DE FORA?



Clique aqui e vamos conversar!

- Controle total** das suas apólices
- Baixa de comissões **personalizadas**
- Cross selling** em poucos segundos
- Relatórios completos** e objetivos

Conheça o **CRM Ping** ainda hoje: [www.pingseguro.com.br](http://www.pingseguro.com.br)

# O FUTURO DA REGULAÇÃO DE SINISTROS RODOVIÁRIOS: IA E CIÊNCIA DE DADOS COMO ALIADAS DA PREVENÇÃO

*Como tecnologias emergentes estão transformando a análise de sinistros e oferecendo aos segurados caminhos concretos para reduzir perdas no transporte de cargas*

POR: LUIZ PERNA



**N**os últimos anos, a gestão de sinistros de transporte rodoviário vem passando por uma transformação silenciosa, porém profunda. Com a digitalização dos processos e o acúmulo de grandes volumes de dados operacionais, tornou-se possível aplicar técnicas de ciência de dados e inteligência artificial (IA) para entender padrões de risco com precisão inédita.

Empresas que possuem bases consolidadas de atendimento — com mais de 15 mil registros de sinistros em estradas, por exemplo — passaram a extrair insights valiosos sobre causas recorrentes, locais críticos, horários de maior incidência de perdas, e até o tipo de avaria predominante em determinadas cargas ou regiões.

Modelos preditivos treinados com dados como horário do sinistro, localização, tipo de carga, condição do veículo, causa presumida e nível de perda (total, parcial, recuperada) já permitem antecipar situações de risco e gerar recomendações práticas para segurados e transportadoras. Isso inclui desde alertas operacionais sobre excesso de velocidade e uso inadequado de carrocerias, até sugestões de revisão de rotas e treinamentos específicos para motoristas.

Entre as principais variáveis com impacto direto na sinistralidade e que podem ser monitoradas por IA estão:

- **Pneus desgastados e manutenção deficiente dos veículos;**
- **Falta de habilitação adequada dos motoristas;**
- **Uso de lonas protetoras danificadas;**
- **Embalagens incompatíveis com o tipo de carga;**
- **Inobservância da sinalização em áreas críticas.**

Além disso, algoritmos de machine learning ajudam a prever, com base em padrões anteriores, o potencial de recuperação da carga (salvados), orientando decisões sobre a logística reversa e destino final das mercadorias.

Estamos, assim, diante de um novo paradigma: onde a regulação de sinistros deixa de ser apenas reativa para tornar-se preventiva, estratégica e orientada por dados. A inteligência artificial não substitui o papel do regulador, mas o transforma em um analista de risco em tempo real, apto a oferecer valor agregado não só na liquidação, mas principalmente na redução da frequência e da severidade dos sinistros.

Para o setor segurador, essa é uma revolução que já começou — e quanto antes nos adaptarmos, maiores serão os ganhos em eficiência, sustentabilidade e confiança mútua entre as partes envolvidas.

#### **A IA e a Ciência de Dados na Regulação de Sinistros Rodoviários.**

“ O uso de inteligência artificial (IA) e ciência de dados vem transformando a regulação de sinistros de transportes rodoviários no Brasil. ”

Por exemplo: A LPerna Reguladora de Sinistros, possui dados armazenados em torno de 20 mil atendimentos relativos as mais diversas ocorrências com cargas seguradas e estradas brasileiras, contendo dados como: hora, local, tipo de carga, causas e prejuízos, etc., deste modo é possível identificar padrões que orientam estratégias preventivas.

Análises inteligentes apontam causas recorrentes como excesso de velocidade, pneus desgastados, carrocerias em mau estado, motoristas sem habilitação específica, embalagens inadequadas e negligência com a sinalização, entre outros fatores. Esses dados, antes tratados apenas após o sinistro, agora podem ser antecipados por algoritmos de machine learning.

Combinando variáveis como horário, região, tipo de sinistro e recuperação parcial da carga, a IA fornece recomendações práticas para transportadoras e segurados, ajudando a reduzir a frequência e severidade das ocorrências.

Mais do que liquidação eficiente, o novo papel da regulação - orientado por dados - é atuar também na prevenção. A reguladora de sinistros, passa a ser uma analista estratégica, capaz de contribuir com inteligência preditiva e gerar valor para todo o ecossistema segurador.

Essa e a próxima fronteira para o setor: transformar dados em decisões que protejam vidas, bens e reputações. A LPerna esta inserida neste contexto.

#### **Saiba mais sobre a L.Perna**



# DESIGN QUE INVESTIGA: A JORNADA DE **UX** NO **SINDICANTE DIGITAL**

*Da paixão pelo design à inovação em seguros*

# A

lexandre Bocuto é designer UI/UX e Product Owner, com mais de 15 anos de experiência na criação de soluções digitais centradas no usuário. Ao longo de sua carreira, atuou em setores como publicidade, educação, fintechs, seguros, venture capitals e instituições financeiras de grande porte, como o Santander. Seu trabalho vai além do design de interfaces, envolvendo estratégia, pesquisa e inovação para gerar valor real.

Como co-fundador do Sindicante Digital e líder do time de UI/UX, Alexandre assumiu o desafio de transformar o tradicional mercado de seguros — especialmente o segmento de sinistros — em uma experiência mais fluida, inteligente e centrada no usuário, unindo tecnologia e design para resolver problemas concretos.

## **Seguro Nova Digital - Como a área de UI/UX contribui para o sucesso de uma insurtech como o Sindicante Digital?**

**Alexandre Bocuto** - O mercado de seguros é técnico e cheio de processos complexos — e o papel do design é simplificar. No Sindicante Digital, transformamos jornadas pesadas, como a de sinistros, em experiências mais claras, eficientes e amigáveis. A área de UI/UX é um pilar central da nossa transformação digital, ajudando analistas, reguladoras e seguradoras a atuarem com mais agilidade e precisão. Com nossa nova plataforma, já alcançamos ganhos de eficiência de até 53%, reduzindo o tempo médio de resolução de sinistros de 20 para 10 dias, com impacto direto na investigação de fraudes.

## **SND - Quais metodologias vocês usam no dia a dia de design da plataforma?**

**AB** - Utilizamos o Duplo Diamante e o Design Thinking para entender profundamente os problemas antes de propor soluções, sempre com o usuário no centro. Combinamos essas abordagens ao Lean UX para testar rapidamente e aprender



continuamente. Isso nos permitiu redesenhar jornadas de investigação de sinistros no ramo de automóveis, em projetos com grandes seguradoras, locadoras e empresas de auditoria. Atualmente, estamos em fase de discovery para adaptar essas soluções a outros ramos, como Propriedades, Residencial, Empresarial, Condomínio, Imobiliário, Penhor Rural e Benfeitoria.

### **SND - Como o time coleta informações para entender a dor dos usuários?**

**AB** - Trabalhamos em parceria com o time de Customer Success para captar insights reais da operação. Realizamos sessões mensais de escuta ativa, entrevistas com usuários estratégicos, aplicação de NPS e CSAT, além de workshops de cocriação com seguradoras, reguladoras e peritos. Essas práticas nos ajudam a refinar continuamente a experiência do produto. Como resultado, alcançamos um CSAT de 4/5 e um NPS na zona de qualidade, com 75% dos usuários recomendando a marca por sua entrega e compromisso com o negócio.

### **SND - Como vocês priorizam os problemas a serem resolvidos?**

**AB** - Combinamos dados qualitativos e quantitativos para orientar decisões, analisando feedbacks, uso da plataforma, funis, CSAT e outras métricas. Junto ao time de Produto, usamos o framework RICE para priorizar o que gera mais valor com menos esforço. Um exemplo foi a implantação do módulo de auditorias online inteligentes, priorizado com base em dados de uso que mostraram perda de tempo em interações manuais — e que resultou em ganho direto de produtividade.

### **SND - Como vocês priorizam os problemas a serem resolvidos?**

**AB** - Testamos tudo antes! Criamos protótipos navegáveis (no Figma mesmo), e fazemos testes de usabilidade com usuários reais — sempre com roteiro leve e perguntas abertas. Também usamos

ferramentas como Maze e Hotjar quando queremos escalar a validação.

“ Um caso interessante foi a jornada de pré-auditoria no SD2 (uma nova versão do produto que está no forno para ser lançada para nossos clientes): prototipamos três fluxos diferentes e testamos em campo com analistas de diferentes perfis antes de seguir para o desenvolvimento final. Isso evitou retrabalho e acelerou a concepção ao go-to-market. ”

### **SND - Qual a importância da prototipação nesse processo?**

**AB** - É essencial. Prototipar nos ajuda a errar rápido e barato. Antes de qualquer linha de código, mostramos a ideia pro time e pros usuários. Isso economiza esforço da engenharia e aumenta muito a chance de acertar na entrega. É fundamental. Prototipação nos dá a liberdade de testar ideias de forma rápida, validando o que realmente faz sentido para o usuário. Por exemplo, na primeira versão do módulo de sindicância expressa, a prototipação revelou que a navegação estava confusa para o usuário final. Ajustamos antes da implementação, economizando mais de 100 horas de desenvolvimento. E na ponta o cliente tem em mãos funcionalidades que de fato resolvem o seu problema.

## SND - Como vocês garantem que design e tecnologia caminhem juntos?

**AB** - O time de Design atua de forma integrada com Tecnologia, participando de todos os rituais ágeis — planning, dailies e reviews. Também realizamos handoffs semanais no Figma, com documentação detalhada de interações e componentes, garantindo uma entrega colaborativa. Um exemplo dessa integração é o SD2, que será lançado no prazo e com alta aceitação graças à parceria entre UX e Engenharia desde o início do projeto.

## SND - Como vocês acompanham a evolução de métricas como CSAT e NPS?

**AB** - Temos dashboards com essas métricas em tempo real. Cada release tem um objetivo claro (melhorar a navegação, reduzir tempo de abertura de sinistro, etc.). A gente acompanha como isso se reflete nas notas dos usuários e usa esses dados para retroalimentar o ciclo de melhoria contínua. Cada nova release tem um objetivo claro atrelado a essas métricas. No caso do SD, conseguimos elevar o CSAT de 67 para 75 em menos de seis meses após as melhorias implementadas.

## SND - Como o Sindicante Digital usa UX para gerar impacto no negócio?

“ No Sindicante Digital, o UX é peça-chave para gerar eficiência e escala. Com foco em reduzir fricções e aumentar a autonomia do usuário, conseguimos transformar processos que levavam dias em operações resolvidas em horas.

”



A experiência simples e intuitiva do SD resultou em até 53% de ganho na investigação de fraudes, melhorando a acuracidade das análises e impactando diretamente a regulação, auditorias e a rentabilidade das seguradoras parceiras.

## SND - Qual dica você daria para quem quer aplicar UX de verdade numa insurtech?

**AB** - Design vai além da estética — trata-se de resolver o problema certo. No Sindicante Digital, combinamos escuta ativa, análise de dados, prototipação e validação contínua para criar soluções que simplificam processos complexos. Essa abordagem é essencial em insurtechs, onde eficiência e confiança são chave. Convidamos o público da Seguro Nova Digital a conhecer nossa estrutura e metodologia na prática, e juntos explorarmos como melhorar os processos de sinistros por meio do design centrado no usuário.

# RM7 SEGUROS LIDERA INOVAÇÃO NO CENTRO-OESTE

*Cláusula de retomada em seguro garantia foi incluído na Nova Lei de Licitações 15.040/2024, que entra em vigor efetivamente em dezembro de 2025*

**A** corretora RM7 Seguros acaba de se tornar a primeira empresa no Distrito Federal, Goiás e Tocantins a emitir uma apólice de seguro garantia com cláusula de retomada. A inovação foi viabilizada por meio da parceria com a Junto Seguros. A novidade representa um avanço na área de seguros voltados à execução de contratos, sobretudo em projetos de infraestrutura e obras públicas.

A cláusula de retomada prevê que, em caso de descumprimento contratual por parte do contratado, a seguradora assumirá a responsabilidade pela continuidade e conclusão do projeto. A medida garante maior segurança jurídica e operacional, evitando paralisações e prejuízos decorrentes da interrupção de serviços essenciais.

Segundo Rosane Mota, CEO da RM7 Seguros, a inclusão dessa cláusula nas apólices marca um novo momento para o setor no Brasil, trazendo mais confiança para contratantes públicos. A corretora destaca que a medida é especialmente relevante em obras públicas, nas quais a descontinuidade pode gerar impactos econômicos e sociais.

A RM7 Seguros atua com foco em seguro garantia, oferecendo serviços especializados que visam proteger contratos e garantir a conclusão de projetos mesmo em cenários adversos.



“ A introdução da cláusula de retomada reforça nosso compromisso com soluções inovadoras que atendem às exigências do mercado e às expectativas dos nossos clientes. ”



# TELEMEDICINA NO CENTRO DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DA SAÚDE

*Como a inovação tecnológica está redefinindo o cuidado com o paciente e a operação dos serviços de saúde*

**A** transformação digital na área da saúde é uma realidade que redefine a forma como os pacientes são atendidos e como os provedores oferecem seus serviços. Essa evolução gira em torno da personalização da experiência do paciente, viabilizada por um ecossistema digital integrado que proporciona intervenções customizadas, precisas e convenientes.

A telemedicina tornou-se um dos principais pilares dessa transformação. Essa modalidade permite prescrição digital e centralização de dados clínicos, aprimorando significativamente a experiência do paciente ao oferecer agilidade, comodidade e

integração com o ecossistema de saúde digital.

Embora tenha surgido em 1994, a teleconsulta ganhou destaque durante a pandemia de Covid-19. Segundo o Conselho Federal de Medicina (CFM), entre março e dezembro de 2020 houve uma queda de 27 milhões de atendimentos médicos eletivos, o que impulsionou o uso de soluções digitais.

De acordo com dados da G2 Learning Hub, a telemedicina cresceu aproximadamente 372% entre março de 2020 e setembro de 2021. A regulamentação temporária adotada no Brasil durante o período criou um ambiente favorável ao surgimento e à expansão das healthtechs de telemedicina, que rapidamente atenderam à demanda.

O crescimento da telemedicina no pós-pandemia representa uma mudança estrutural na forma como os serviços de saúde são acessados e prestados. Quando se compara a teleconsulta com o modelo tradicional de atendimento presencial, os benefícios em termos de custo-efetividade tornam-se evidentes, segundo Carmem Ribeiro, diretora de Mercado da Dr. Online — empresa parceira da Allcare na oferta de telemedicina.

“Além de melhorar o acesso e democratizar o cuidado de qualidade, a telemedicina gera dados clínicos estruturados que alimentam programas inteligentes de gestão em saúde populacional”, explica Carmem. Segundo a especialista, o futuro da saúde suplementar passa

obrigatoriamente pela integração de soluções digitais inteligentes.

“Na Dr.Online, entregamos resolutividade superior a 90% nos atendimentos digitais, com custos operacionais muito inferiores aos das estruturas presenciais. A saúde suplementar vive um momento de inflexão: transformar-se digitalmente não é mais uma escolha, é uma necessidade estratégica”, alerta a especialista.

## **Plataformas Digitais Integradas: Um Novo Ecossistema de Saúde**

As plataformas digitais de saúde vão muito além das simples videochamadas. Elas buscam integrar funcionalidades essenciais para o cuidado contínuo do paciente.



Carmem Ribeiro, diretora de Mercado da Dr.Online

De acordo com Carmem, essa digitalização não apenas melhora a jornada, oferecendo mais conforto e resolutividade, como também otimiza o tempo e os recursos dos profissionais de saúde.

“ A transformação digital, quando bem estruturada como no Dr.Online, revoluciona a jornada de saúde. ”

“Para os pacientes, oferecemos agilidade, conforto e resolutividade, eliminando deslocamentos e longas esperas. Para os profissionais, entregamos uma experiência assistencial mais fluida”, complementa.

De acordo com Carmem, essa digitalização não apenas melhora a jornada, oferecendo mais conforto e resolutividade, como também otimiza o tempo e os recursos dos profissionais de saúde.

“A transformação digital, quando bem estruturada como no Dr.Online, revoluciona a jornada de saúde”, observa a executiva. “Para os pacientes, oferecemos agilidade, conforto e resolutividade, eliminando deslocamentos e longas esperas. Para os profissionais, entregamos uma experiência assistencial mais fluida”, complementa.

## SEGURO DE VIDA PARA PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS

*O corretor de seguros especialista em vida acaba de escrever sua primeira obra solo*

**C**om mais de 40 anos de experiência em proteção familiar, com seguros de vida e previdência privada, o corretor de seguros Josusmar Sousa acaba de lançar o livro “Proteção Vital: Seguros de Vida para Autônomos – Uma Abordagem Estratégica para Médicos, Dentistas, Engenheiros, Arquitetos e Contadores”. Lançado pela editora Be Amazing, com 116 páginas, é o primeiro livro totalmente planejado e desenvolvido pelo especialista, que já havia contribuído com outras três obras sobre seguros de vida em coautoria.

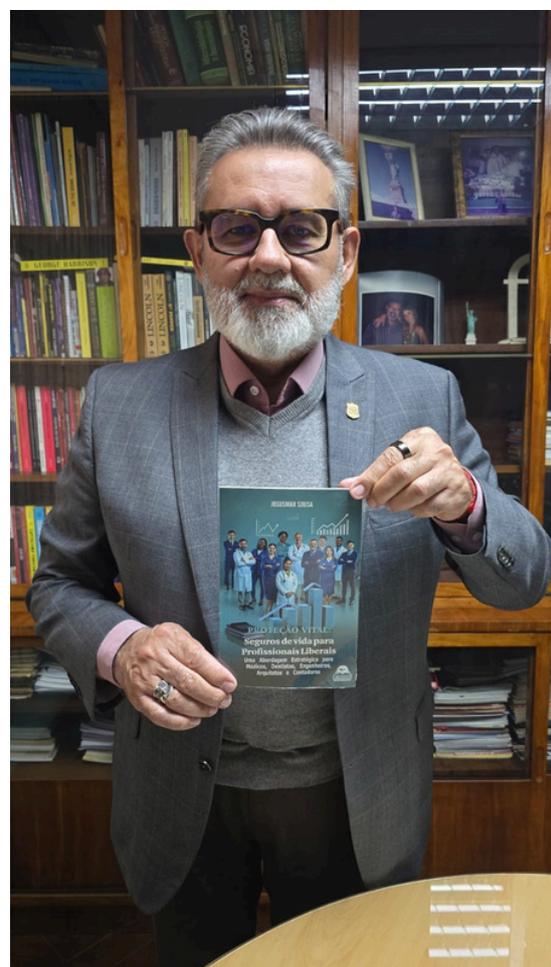
De acordo com Josusmar, o livro é “essencial para o profissional liberal e vital para o corretor de seguros”. “Suas páginas trazem uma exploração profunda e reveladora sobre um tema que, embora muitas vezes negligenciado, é de suma importância para a segurança e o bem-estar de profissionais autônomos. Este também é um importante material de estudo para os corretores de seguros, com argumentos que serão muito interessantes para utilizarem em suas vendas aos autônomos”, explica o corretor que dedicou grande parte da carreira a propagar qualificação sobre seguro de vida.

Em sua visão, o seguro de vida é uma ferramenta poderosa que pode oferecer ao beneficiário e à sua família a segurança necessária para enfrentar os desafios que a vida apresenta.

“Neste livro, desmistificamos conceitos, apresentamos dados e, acima de tudo, mostramos como o seguro de vida pode ser um aliado inestimável na trajetória desses profissionais”.

No primeiro capítulo, o autor começa pela base: o que é, de fato, um seguro de vida? Ele explora sua definição de maneira clara e acessível, para que o leitor possa entender não apenas o funcionamento dessa ferramenta, mas também a relação entre o segurado, os beneficiários e a seguradora. “Essa compreensão é essencial, pois o seguro de vida vai muito além de um simples contrato: é um compromisso com a proteção financeira de quem você ama”, diz.

À medida que o livro avança, Josusmar discute a importância do seguro de vida, especialmente para profissionais liberais, que



enfrentam riscos únicos em suas carreiras. “O profissional vai perceber como essa proteção pode ser um alicerce para a tranquilidade emocional, não apenas sua, mas também de seus dependentes. Afinal, a vida é imprevisível, e estar preparado para o inesperado é um ato de sabedoria”, comenta.

A importância do seguro de vida se revela de forma ainda mais intensa quando consideradas as particularidades da vida dos profissionais liberais. “Esses indivíduos, que muitas vezes se sentem solitários em sua caminhada, enfrentam desafios únicos que podem impactar sua segurança financeira e a de suas famílias. Ao contrário de trabalhadores com salários fixos e benefícios garantidos, os autônomos estão expostos a incertezas que podem afetar não apenas sua renda, mas também o bem-estar de seus dependentes”.

# SEGURO DE VIDA É A BOLA DA VEZ!

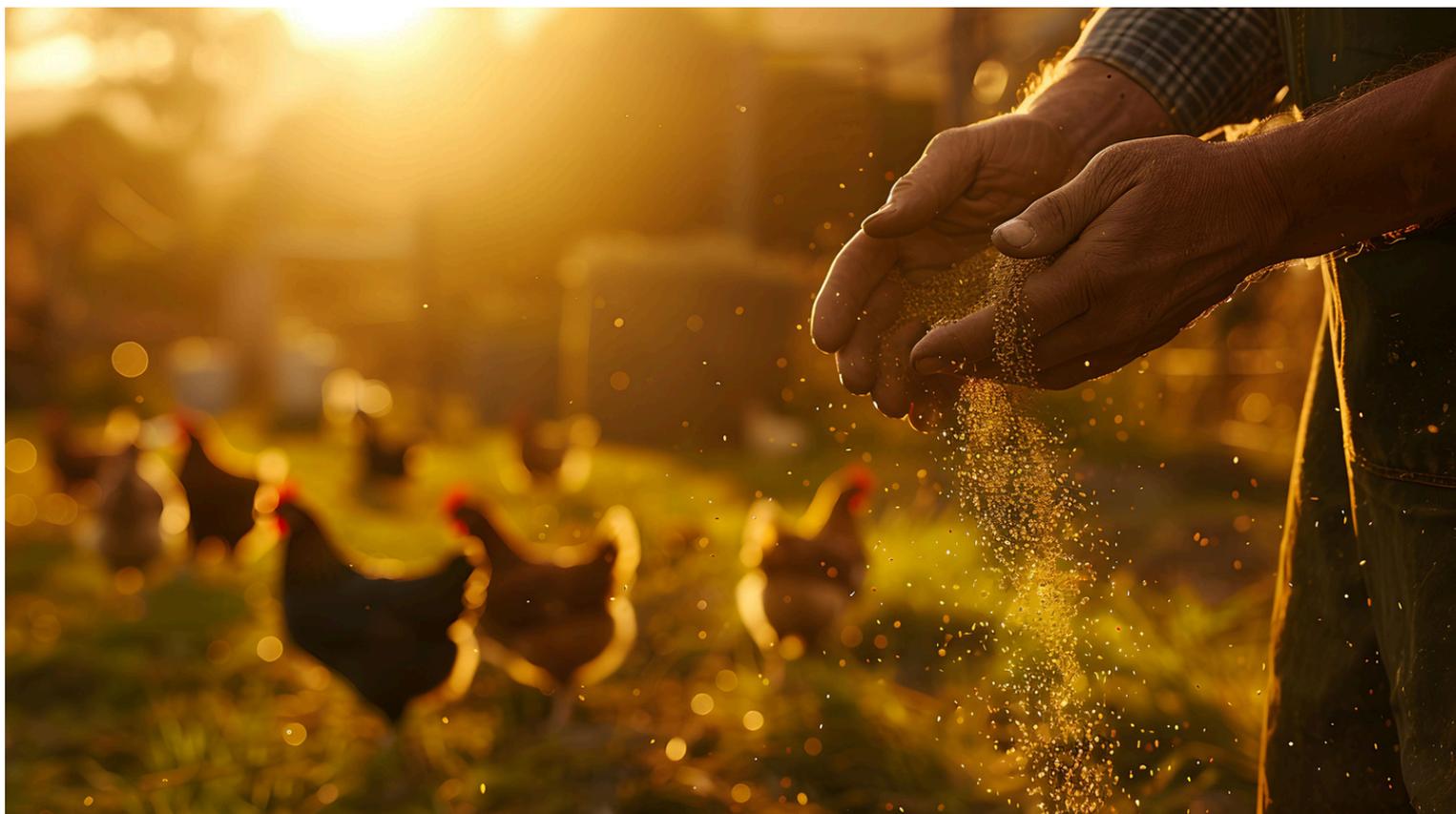
*O cliente está mais consciente da necessidade de proteção, especialmente depois da pandemia, e demandando este produto*

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)



# EPIDEMIA DE GRIPE AVIÁRIA TEM CURA: O SEGURO

*Ainda pouco explorado, seguro da avicultura é uma opção aos produtores rurais que estão preocupados em evitar perdas financeiras ocasionadas pela gripe aviária*

**Por Sergio Vitor Guerra**

**U**m recente surto de gripe aviária em Montenegro (RS) afetou a relação comercial do Brasil com países que adquirem o produto nacional. A exportação de carne e de frango movimentou R\$ 49,6 bilhões no ano passado, segundo dados do Embrapa. Além de representar um risco significativo para a produção econômica do país, a gripe do frango, como é popularmente conhecida, afeta significativamente a produção dos empresários do agronegócio.

Companhias do mercado de seguros brasileiro disponibilizam ao produtor uma proteção específica nesses casos. É o que destaca Luiz Carlos Meleiro, Head de Seguros Agrícolas da JDT Seguros, corretora especializada no segmento. “A cobertura pode incluir indenizações por

perdas de animais devido a doenças infecciosas. Em caso de abate sanitário obrigatório, o seguro pode compensar o valor dos animais sacrificados”, explica.

Embora casos de gripe aviária sejam considerados eventos raros, as perdas financeiras provocadas por epidemias vêm aumentando, sobretudo na avicultura. Em questão de poucos dias, todo o plantel é infectado, segundo especialistas do Embrapa Suínos e Aves.

“Além da mortalidade direta das aves, os produtores enfrentam custos com medidas de contenção, desinfecção e interrupção das atividades”, ressalta Meleiro. A suspensão de exportações também é um ponto de atenção para toda a cadeia produtiva.

Embora seja uma alternativa ao produtor brasileiro, o seguro rural com cobertura para doenças como a gripe aviária não é considerado básico e nem amplamente oferecido. Segundo o diretor da JDT



Luiz Carlos Meleiro, Head de Seguros Agrícolas da JDT Seguros

Seguros, a contratação desse tipo de cobertura requer atenção especial às cláusulas contratuais e, muitas vezes, é necessário buscar seguradoras e resseguradoras especializadas no setor agropecuário para a colocação deste tipo de risco.

## EVITANDO O PROBLEMA

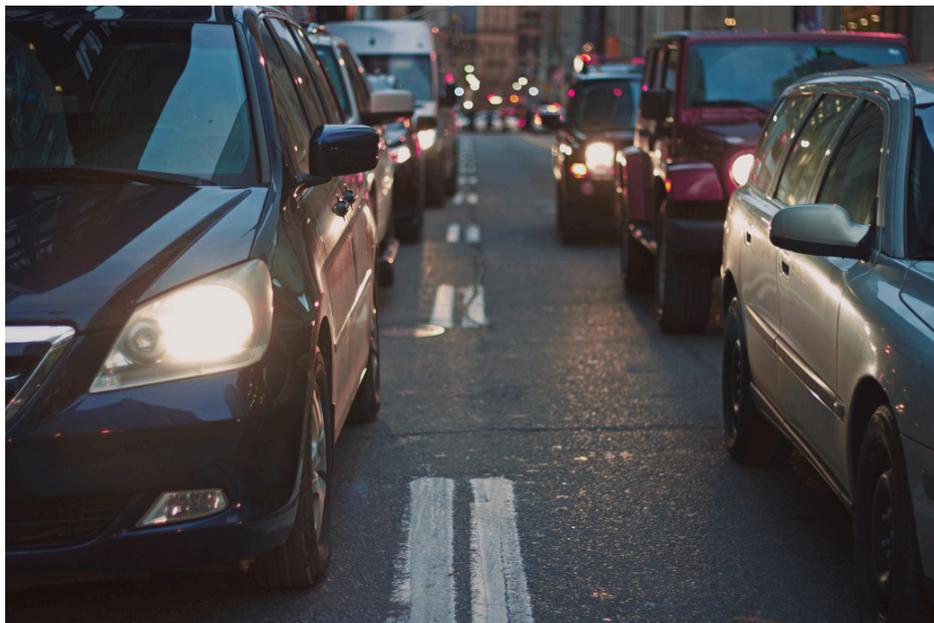
Além de resguardar financeiramente o cliente, o seguro, aliado a rigorosas medidas de biosseguridade, pode atuar na prevenção dos riscos.

“ A contratação de seguros adequados e a adesão a programas de vigilância sanitária são fundamentais para reduzir os impactos de possíveis surtos. ”

Para oferecer um produto alinhado às necessidades do segurado, uma corretora de seguros especializada é fundamental, avalia o executivo. De acordo com Meleiro, essas empresas têm o conhecimento necessário para orientar o produtor na escolha da apólice.

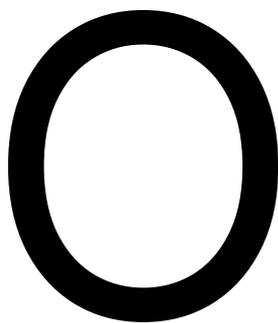
“A corretora pode auxiliar na identificação das coberturas essenciais, na compreensão das cláusulas contratuais e na intermediação com as seguradoras em caso de sinistro, garantindo uma proteção mais eficaz para o produtor”, salienta o porta-voz da JDT.

O ressurgimento de casos associados à gripe aviária ou o avanço de epidemias de outra natureza tornam o seguro peça-chave para a continuidade da produção nacional. Desse modo, a adoção de práticas de biosseguridade, aliada à contratação de seguros adequados, pode ser a diferença entre a continuidade e a interrupção das atividades. Segundo Meleiro, investir em prevenção e proteção financeira é essencial para a sustentabilidade do setor avícola brasileiro.



# ESTABILIDADE NO PREÇO DOS SEGUROS DE CARROS E DE MOTO

*Levantamento IPSA + IPSM, realizado pela TEx, parte da Serasa Experian, aponta leve queda e mercado mais previsível para 2025*



mais recente IPSA + IPSM – Índice de Preço do Seguro de Automóvel e Moto, desenvolvido pela TEx – parte da Serasa Experian, aponta estabilidade no setor segurador, com leve retração no seguro de carros e manutenção dos patamares históricos para motos. Em abril, o IPSA ficou

em 5,2%, menor valor para o mês em cinco anos. Já o IPSM chegou a 9,4%, mesmo nível de abril de 2024, reforçando um movimento de equilíbrio no setor.

O IPSM (Índice de Preço do Seguro de Moto) foi criado pela TEx em julho de 2024 para analisar a variação do preço do seguro de motos no Brasil. A iniciativa nasceu a partir das necessidades dos leitores do IPSA, que buscavam uma métrica com o mesmo

nível de qualidade e detalhamento, mas focada exclusivamente no segmento de duas rodas. Desde então, os dois indicadores são publicados de forma complementar, permitindo uma visão mais ampla e estratégica do mercado de seguros veiculares.

## **SEGURO DE CARRO VOLTA A PATAMAR DE 2021**

O índice de seguro de automóveis apresenta sinais consistentes de estabilização após o pico observado em 2023. Na comparação anual, houve queda de 0,5 ponto percentual, voltando a níveis semelhantes aos de 2021. A análise por tipo de apólice mostra que a renovação com a mesma corretora ofereceu melhor custo (4,5%), seguida pela renovação em outra (3,7%). Contratar um seguro novo foi mais caro (6,6%).

## **SEGURO DE MOTO SE MANTÉM MAIS CARO E VOLÁTIL**

No segmento de motos, o IPSM manteve-se em 9,4%, uma estabilidade que vem sendo observada desde 2024, embora ainda apresente alta volatilidade. A diferença entre os dois índices (IPSA x IPSM) segue significativa, reforçando a percepção de maior risco no uso diário e maior exposição a sinistros no segmento de duas rodas.

O estudo IPSA + IPSM – Índice de Preço do Seguro de Automóvel e Moto – de abril de 2025 está disponível para [consulta e download](#).



30 anos

C O N E C T A

## Nossas soluções em Backoffice



### Central de Sinistros 24h

Atendimento ao segurado em caso de sinistro, desde assistência 24h até a indenização.



### Renovações

Nossos especialistas cuidam com excelência das suas renovações para que você possa focar em novos negócios.



### Cotações

Realizamos suas cotações de renovação com antecedência, para que você possa negociar.



### Pendências

Identificamos e tratamos as pendências que poderiam resultar no cancelamento da apólice do seu segurado.

**A melhor relação custo benefício para sua corretora!**

# 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