SEGURO NOVA DIGITAL

53ª EDIÇÃO - JUN/2025

VOASAN

LIDERANDO A NOVA ERA DA PROTEÇÃO

SÓCIOS DOUGLAS GUIZONI, LUIS FELIPE PINTO E MICHEL ACORDI ALEXANDRE

O NOVO MODELO DE PROTEÇÃO PARA OS LARES BRASILEIROS
P. 14

MENOS JUDICIALIZAÇÃO, MAIS EFICIÊNCIA: A SOLUÇÃO DIGITAL DA EXPERMED
P. 24

doc24

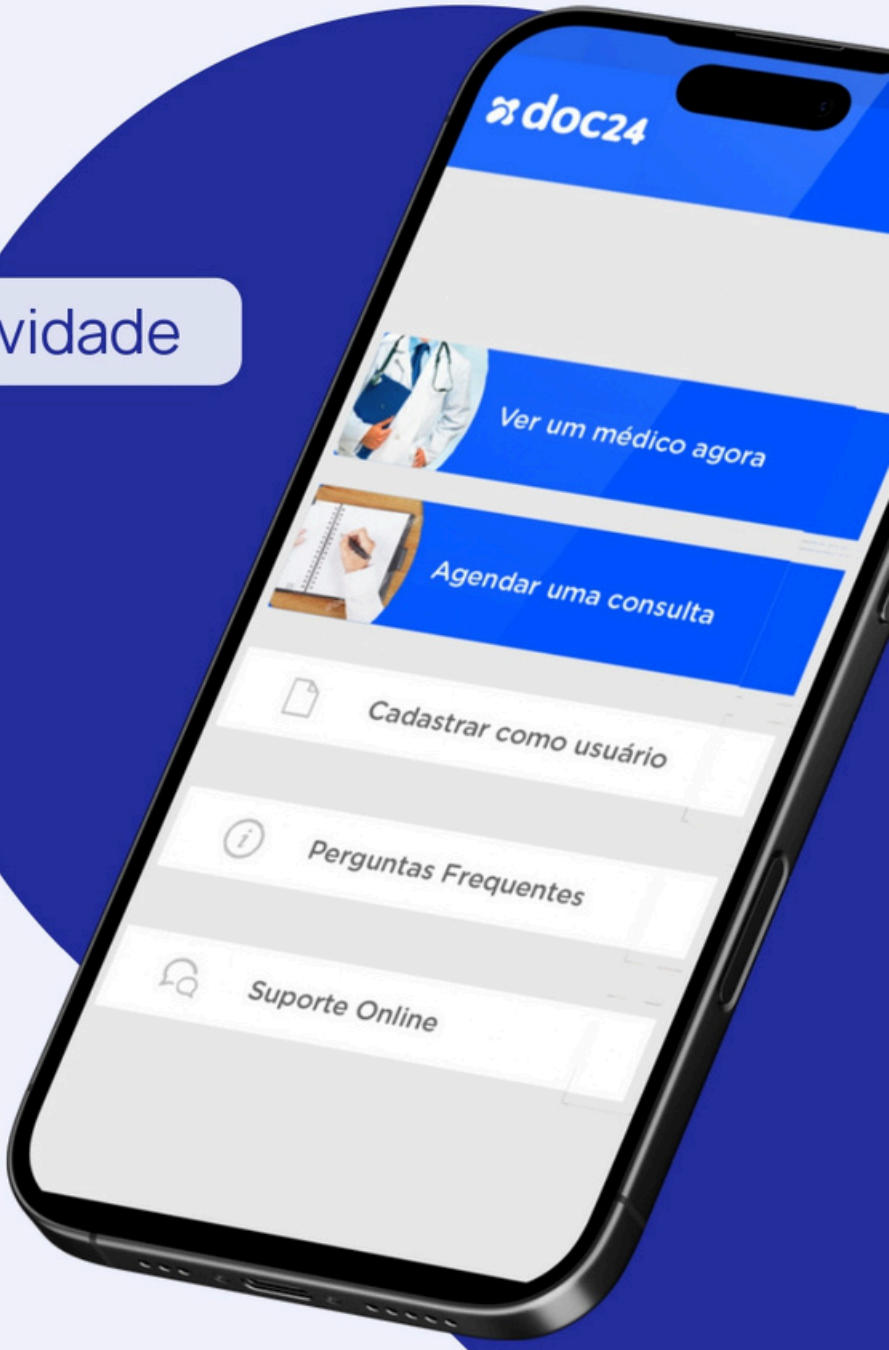
A escolha inteligente em **saúde para seguradoras!**

Mais acesso

Cuidado

Resolutividade

Retorno



Conheça a
telemedicina da doc24

doc24.com.br

doc24

A escolha inteligente em **saúde para seguradoras!**

Mais acesso

Cuidado

Resolutividade

Retorno

Conheça a
telemedicina da doc24

doc24.com.br

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 Bocuto

Capa
VOASAN

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/

Novos Ventos no Mercado

A Seguro Nova Digital chega à sua 53ª edição reforçando seu papel como ponte entre informação estratégica e transformação no mercado de seguros. Nesta edição, os temas refletem a dinâmica de um setor em constante movimento, que busca soluções para desafios históricos ao mesmo tempo em que abraça a inovação.

A grande matéria de capa é dedicada à Voasan, empresa que desponta no cenário de proteção patrimonial mutualista com ousadia e visão de futuro. Com a aprovação da Lei Complementar 213 no início deste ano e um recente aporte de R$ 10 milhões, a companhia inicia um novo ciclo de expansão. Em entrevista exclusiva, Luis Felipe Pinto, sócio da empresa, compartilha os bastidores desse momento decisivo para a empresa e para o setor.

Outro destaque da edição é a entrevista com os executivos da Expermed, que abordam os avanços nos processos periciais e o impacto direto na redução da judicialização da saúde suplementar. Um tema cada vez mais urgente para operadoras, beneficiários e prestadores.

A edição traz ainda uma matéria especial sobre regulação de sinistros no seguro de transporte, abordando sua relevância para o equilíbrio técnico das apólices, além de um olhar exclusivo sobre o novo momento da Bregalda, que amplia sua presença no setor logístico com sede reformulada e portfólio ampliado.

Falamos também de eficiência comercial: Roberto Costa, diretor comercial do Ping Seguro, detalha como a plataforma tem impulsionado as vendas e simplificado o dia a dia dos corretores, integrando soluções e inteligência de mercado.

Boa leitura e bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

A PLATAFORMA QUE FACILITA A VIDA DO CORRETOR DE SEGUROS

14

ESPECIAL

SEGURO EM DIAS E EM HORÁRIOS FLEXÍVEIS

28

SAÚDE

MENOS JUDICIALIZAÇÃO, MAIS EFICIÊNCIA: A SOLUÇÃO DIGITAL DA EXPERMED

14

SOB DEMANDA

O NOVO MODELO DE PROTEÇÃO PARA OS LARES BRASILEIROS

18

CAPA

VOASAN: ONDE NASCE O NOVO MUTUALISMO

30

ESPECIAL

UM NOVO CAPÍTULO NA BREGALDA

AXA NO BRASIL NO RANKING DE DIVERSIDADE DA GPTW

A AXA no Brasil acaba de conquistar mais um importante reconhecimento em diversidade e inclusão. A companhia integra o ranking de Diversidade da consultoria Great Place to Work (GPTW) 2025, na categoria Jovens Potências, ocupando a 3° posição na categoria de “Médias Empresas”.

“Para nós, este reconhecimento reflete o compromisso contínuo em construir um ambiente de desenvolvimento, no qual jovens talentos possam não apenas iniciar suas carreiras, mas também enxergar um caminho sólido de crescimento e protagonismo”, destaca Alexandre Campos, Vice-Presidente de RH, Jurídico, Compliance e ESG da AXA no Brasil.

“A diversidade e a inclusão não são conceitos abstratos na AXA. São práticas diárias que expressam nossos valores e sustentam a cultura que estamos sempre fortalecendo. Ter jovens em nosso quadro é essencial para garantir a formação de uma força de trabalho preparada para dar continuidade ao crescimento sustentável do mercado de seguros no Brasil”, complementa Alexandre.

ALLCARE: UMA DAS MELHORES EMPRESAS PARA TRABALHAR

A Allcare Gestora de Saúde recebeu o prêmio GPTW Melhores Empresas para Trabalhar Diversidade 2024, na categoria Mulheres. Este é a segunda vez que a Allcare recebe a premiação concedida pela consultoria global Great Place to Work. Com ela, a Allcare se posiciona entre as empresas que mais se destacam na implantação de políticas e práticas voltadas à equidade de gênero no ambiente de trabalho.

“É uma construção”, comenta a superintendente de Recursos Humanos da Allcare, Vivian Spina. “A Allcare sempre teve um grande contingente feminino e uma cultura natural de inclusão e respeito às mulheres. O que nós fizemos foi desenvolver e transformar essa realidade em um dos nossos principais pilares da gestão de pessoas, com políticas que reforçam e incentivam o empoderamento feminino”, detalha Vivian.

novo seguros

Seguro de verdade!

Nossos diferenciais:

Preço justo
sem depender de apps!

Atendimento
humanizado para todos.

Treinamento
dedicado ao Corretor.

Transparência
para acompanhar os sinistros.

Quem pode ser Novo

- Carro de passeio;
- Caminhonete;
- Utilitários;
- Veículo urbano de carga;
- Caminhão leve e pesado;
- Cavalo;
- Semirreboque;
- Veículos de leilão (70% da FIPE)
- Táxi e Veículos de App* (80% da FIPE)
- Veículos com Kit Gás (com cobertura contratada);

Seguro Franquia

É um produto que cobre o valor da franquia do seguro do seu carro em caso de sinistro, se os danos passarem o valor da franquia contratada. O seguro franquia foi criado para quem já tem seguro auto, em qualquer outra seguradora, e também pode ser contratado como cobertura complementar no Seguro Auto da Novo. Caso ocorra sinistro com um orçamento superior ao valor da franquia auto (presente na apólice principal), a franquia será paga.

Acesse o qrcode e acesse o nosso site para saber mais.

novo seguros

27 99910-0328
0800 027 6131
novoseguros
novo-seguros

CERTIFICADO DE ENERGIA RENOVÁVEL

O GBOEX recebeu o Certificado de Energia Renovável 2024 pela Electric Consultoria. O documento aponta que a entidade consumiu, de 1º de janeiro a 31 de dezembro do ano passado, energia elétrica proveniente de usinas eólicas, solares, de biomassa e de pequenas hidrelétricas. Com o uso, a redução foi de 12.834 tCO2 equivalentes de emissões de gases de efeito estufa.

Os dados seguem os procedimentos do Padrão Corporativo do GHG Protocol e do Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (Intergovernmental Panel on Climate Change/IPCC).

“Isso representa o compromisso da empresa com uma matriz energética mais limpa e sustentável”, resume o diretor administrativo, Paulo Ricardo da Silva. Há dois anos, o GBOEX entrou no Mercado Livre de Energia, ou Ambiente de Contratação Livre (ACL). A adesão focou nas políticas de sustentabilidade da empresa e na garantia de um futuro mais seguro e preservado para todos que estão ligados à marca centenária.

TECNOLOGIA DA ONPOINT NA SANCOR SEGUROS

A Sancor Seguros firmou uma parceria com a OnPoint, insurtech especializada na transformação digital do mercado de seguros. A aliança une tecnologia e expertise para facilitar as transações e a gestão do seguro garantia. Com mais de 10 anos de atuação no mercado brasileiro, a empresa integra o Grupo Sancor Seguros — líder na Argentina, com mais de 80 anos de história — e está presente também no Paraguai e no Uruguai.

O acordo reforça não apenas a confiança na tecnologia, mas também na expertise da equipe da insurtech, que acumula mais de 15 anos de experiência no setor. “Este é o segundo Núcleo Técnico da OnPoint contratado por seguradoras distintas, comprovando a capacidade da insurtech em oferecer serviços exclusivos, diferenciados e de alta performance”, afirma o CEO da OnPoint, Leandro Leite.

/seguroPASI

Somos mais que um seguro, somos um ecossistema completo de cuidado, soluções e benefícios para todos os momentos da vida!

Acreditamos que proteção vai muito além dos momentos inesperados. Com nosso ecossistema de soluções, os segurados PASI e seus dependentes têm acesso a um mundo de benefícios que promovem mais segurança, inclusão e melhoram diretamente a qualidade de vida das pessoas:

- Clube de Vantagens
- Telemedicina
- Consultas presenciais com desconto
- Desconto em vacinas e medicamentos
- Cesta Natalidade
- Amparo Oncológico
- Bônus por nascimento
- Kit Primeiros Dentinhos

Descubra tudo que o **PASI** pode fazer por você, muito além do seguro:

PASI

CUSTOS DA SAÚDE CORPRATIVA REDUZIDOS EM 40%

A Alper Seguros, uma das maiores corretoras de seguros do Brasil, está transformando a gestão da saúde corporativa por meio da implementação prática de inteligência artificial (IA), alcançando resultados expressivos na redução de custos e otimização de processos. Em um mercado onde os gastos com saúde representam um dos maiores desafios financeiros para as empresas, ações desenvolvidas pela Alper garantem cuidado de qualidade e aplicabilidade real no dia a dia corporativo.

“Com os exames médicos e enfermeiro da Alper Seguro à disposição, o colaborador é conduzido para o pronto-socorro ou ao hospital somente quando necessário. O que, consequentemente, evita custos com o plano de saúde e reduz o absenteísmo”, enfatiza André de Barros Martins, VP Sênior de Benefícios da Alper Seguros.

Outra estratégia inovadora é a transcrição em tempo real dos atendimentos médicos e de enfermagem, otimizando a documentação das consultas e reduzindo o tempo dedicado à tarefa em 15% a 30%.

PLANEJAMENTO FINANCEIRO COM A ÉVORA SEGUROS

Em junho, começaram a entrar em vigor os novos reajustes dos planos de saúde coletivos por adesão para PMEs (pequenas e médias empresas) e MEIs (microempreendedores individuais). As taxas, válidas até abril de 2026, registraram alta de dois dígitos pelo quarto ano consecutivo, mas desaceleram em relação ao ciclo anterior.

“Este é um momento importante para os pequenos e médios empresários avaliarem as condições de seus contratos de planos de saúde, o pacote de benefícios de cada colaborador e fazer o planejamento financeiro com foco no futuro. Nós fazemos mais do que vender planos. Atuamos ativamente como consultores, analisamos cada contrato individualmente e orientamos nossos clientes, que têm a decisão final, seja para permanecer ou trocar de plano”, afirma Marcelo Leite, diretor de Benefícios da Évora Seguros.

ANS - nº41728-9

No Clube de
Vantagens Allcare,

tem desconto que não acaba mais, sô!

São mais de 300 lojas disponíveis, e ocê não pode perder essa oportunidade.

Corre pro arraial de vantagens, corretô!

clubedevantagens.allcare.com.br

Aqui, preço bom é tradição
o ano inteirinho, uai!

Clube de Vantagens
Allcare

allcare

MAIS VENDAS, MENOS TAREFAS:
A PLATAFORMA QUE FACILITA A VIDA DO CORRETOR

Em um cenário em que eficiência, agilidade e relacionamento com o cliente são diferenciais decisivos para o corretor de seguros, a tecnologia tem desempenhado um papel fundamental na transformação da rotina desses profissionais.

Nesta entrevista exclusiva à Seguro Nova Digital, Roberto Costa, Gerente Comercial do Ping Seguro, apresenta as funcionalidades da plataforma e explica como o sistema tem ajudado corretores de todo o Brasil a otimizar tarefas, ampliar oportunidades de negócio e oferecer um atendimento mais estratégico e personalizado.

Seguro Nova Digital Quais tarefas do cotidiano do corretor o Ping Seguro simplifica?

Roberto Costa - O Ping Seguro é um sistema que abrange todas as tarefas diárias do corretor de seguros. O profissional acorda toda segunda-feira com o desafio de vender o máximo de seguros possível e de atender possíveis demandas de movimentação mensal. Além disso, ele deve se preocupar com a regulação de sinistros.

Roberto Costa, Gerente Comercial do Ping Seguro

O Ping tem, em seu primeiro bloco de funcionalidades, a agenda. Nela, todas as tarefas criadas aparecem em formato de calendário, constando as renovações mensais, aniversariantes, agendamento de visita, cotações para enviar, ligações para fazer, entre outras funcionalidades. Por ser um sistema de fácil visualização, intuitivo e eficiente, facilita completamente o cotidiano dos profissionais.

SND - Como a funcionalidade de cross selling do Ping ajuda a oferecer novos produtos aos clientes?

RC - A funcionalidade de cross selling foi desenvolvida para simplificar a rotina do corretor e ampliar suas oportunidades de negócio. Com ela, é possível identificar rapidamente todos os clientes que já possuem um determinado produto, facilitando a oferta de soluções complementares. Essa abordagem não só potencializa a geração de receita, como também fortalece o vínculo com o cliente e contribui para a sua fidelização.

SND - Uma das propostas da plataforma é aumentar a produtividade do corretor. Poderia relatar o caso de um cliente?

RC - Temos diversos casos de corretores que conseguiram ter o controle da carteira e todas as informações organizadas. Estas ações fazem com que os profissionais sejam mais produtivos e não percam prazos de envio de cotação, follow up e renovações.

> “Uma corretora utilizou o sistema do Ping Seguro para controlar campanhas de consórcios e atingiu resultados excelentes.”

SND - Você considera fácil a adaptação do corretor com a plataforma?

RC - A Plataforma é simples e completa ao mesmo tempo. As informações são separadas em blocos com temas específicos. Quando tratada a gestão da carteira, o sistema traz um bloco que possibilita fazer o cadastro dos clientes, emitir apólices, importar PDF e gerir o departamento financeiro e de sinistros.

Quando falamos do CRM para vendas, tem outro bloco específico com funcionalidades que facilitam todo o processo de comercialização tendo controle e relatórios.

SND - O que diferencia o Ping Seguro das plataformas de gestão disponíveis no mercado?

RC - O Ping Seguro é um sistema que foca na gestão de corretora como um todo e ainda possui muitos serviços a mais como:

- Atendimento individual no suporte e treinamentos constantes;
- Multicálculo de automóvel;
- Marketplace com diversos produtos para comercializar;
- Posts pré-prontos para divulgação da corretora nas redes sociais;
- Serviço de disparos de e-mails;
- Clube de Benefícios gratuito para os corretores e clientes.

SND - Como você avalia o suporte pós-venda da ferramenta aos corretores?

RC - O pós-venda acaba sendo um diferencial. Temos o WhatsApp, que é o canal de comunicação com os corretores e clientes, com uma equipe extremamente competente para apoiar nas demandas. Além disso, não há limite de treinamentos, sendo possível solicitá-los para a equipe.

SND - A plataforma ajuda a melhorar o atendimento ao cliente? De que forma?

RC - Sim, a plataforma contribui significativamente para a melhoria do atendimento ao cliente. Todo o histórico de atendimento fica registrado, o que garante mais organização e rastreabilidade das interações.

Além disso, é possível criar tarefas e lembretes para garantir o cumprimento de prazos importantes, como renovações de apólices, evitando esquecimentos e reforçando a proatividade do corretor. Isso tudo resulta em um serviço mais eficiente, personalizado e confiável para o cliente.

SND - Sobre funcionalidade, há alguma novidade que está sendo trabalhada? Poderia adiantar qual?

RC - Estamos aprimorando a identidade visual que já é simples e intuitiva e ficará ainda melhor.

SND - Como está a adesão do Ping Seguro entre os profissionais?

RC - A cada dia muitos corretores estão aderindo ao sistema, mesmo porque hoje tem o melhor custo x benefício do mercado.

SND - Qual é a importância de ferramentas eficazes?

RC - É evidente a importância de ferramentas eficazes que não apenas otimizem o gerenciamento de clientes, mas também fortaleçam o relacionamento entre corretores e os consumidores de seguro

Saiba mais sobre o Ping Seguro clicando aqui

O NOVO MODELO DE PROTEÇÃO PARA OS LARES BRASILEIROS

Novo Seguros aposta na modalidade sob demanda com o lançamento do ‘Novo Residencial’, seu terceiro produto anunciado neste ano

Arthur Pessanha, CEO da Novo Seguros

O mercado de seguros no Brasil está se transformando. A modalidade sob demanda, aquela que o cliente paga apenas pelo o que usou, desponta como uma importante opção para o segurado que opta por uma proteção mais flexível.

Já conhecida no segmento de automóvel, a alternativa se torna uma tendência também nos contratos residenciais. O modelo permite que o segurado ative a cobertura apenas quando realmente precisa, por períodos específicos.

Esta é a mais recente aposta da Novo Seguros, seguradora do Sandbox Regulatório da Susep autorizada a atuar em todo o país. É o terceiro produto que a companhia lança neste ano, consolidando sua entrada na indústria securitária. A empresa avalia que a novidade reforça a sua missão de oferecer soluções simples, acessíveis e verdadeiramente alinhadas às necessidades dos brasileiros. “Sempre com o corretor como pilar fundamental na jornada do segurado”, aponta Arthur Pessanha, CEO da empresa.

Dentro da seguradora, a avaliação é de que o Seguro Residencial dob femanda não é apenas uma tendência, mas uma realidade que promete democratizar o acesso à proteção do lar.

O BERÇO DA INOVAÇÃO

O Novo Residência é fruto de um desenvolvimento no ambiente de inovação do Sandbox Regulatório da SUSEP, um indicativo do pioneirismo e da visão da seguradora. O produto adota um modelo inovador e flexível, o "all you can eat", que coloca o cliente no centro da decisão: ele escolhe o quanto deseja pagar, com um valor mínimo acessível de R$ 35,00. Posteriormente, o segurado seleciona o plano básico ou o completo.

Com o produto, a Novo Seguros amplia sua atuação no mercado e reafirma seu propósito de inovar com responsabilidade. A solidez, a simplicidade e a transparência continuam sendo os pilares que sustentam cada decisão estratégica da companhia, garantindo que o cliente tenha em suas mãos um produto confiável e de fácil entendimento.

Essa flexibilidade é possível graças à tecnologia, que permite a ativação e a desativação da cobertura de forma rápida e prática, geralmente por meio de aplicativos de celular. As seguradoras utilizam dados e algoritmos para calcular o risco e o custo da cobertura para o período exato solicitado, tornando o processo ágil e transparente.

A contratação é feita exclusivamente por meio de corretores parceiros. De acordo com Pessanha, essa estratégia sublinha o compromisso da Novo Seguros: distribuição tecnológica e humanizada.

UMA NOVA ERA PARA CORRETORES
ESTÁ SENDO CONSTRUÍDA.

AGUARDE.

exalt
GRUPO

TRANSFORMANDO O ACESSO AO SEGURO NO BRASIL

TEx e Serasa focam em levar proteção acessível a milhões de brasileiros ainda fora do mercado de seguros

A Serasa está expandindo sua atuação para o setor de seguros com uma proposta clara: levar proteção financeira para milhões de brasileiros que ainda não têm acesso a esse tipo de serviço. Realizada no ano passado, a aquisição da TEx, insurtech de tecnologia, está viabilizando esta nova etapa. A união fortalece a infraestrutura tecnológica da companhia, permitindo criar jornadas digitais mais simples e acessíveis para consumidores.

Segundo Emir Zanatto, Head de Seguros da Serasa Consumidor, a missão vai além de vender coberturas. “Queremos mudar a vida do brasileiro. O seguro deve ser um instrumento de apoio e proteção real, principalmente para quem mais precisa”.

Para muitos brasileiros, essa será a primeira experiência com produtos de proteção. E, por isso, a Serasa aposta em assistências, que têm maior percepção de valor por serem utilizadas com mais frequência.

Além disso, a plataforma da Serasa permite que o consumidor cote e contrate seguros com poucas perguntas, de forma intuitiva e segura. De acordo com pesquisas da própria empresa, mais de 70% dos usuários estariam dispostos a contratar um seguro dentro da sua plataforma.

“Nosso papel é conectar o consumidor à indústria, ajudando a criar novos produtos e a adaptar as jornadas às reais necessidades das pessoas”, explica Thaís Pfeiffer, Diretora de Finanças e Seguros da Serasa Experian.

ESCALANDO O SEGURO NO BRASIL

A integração com a TEx traz ganhos operacionais e tecnológicos. Especialista em soluções para corretores de seguros, a insurtech conecta a um ecossistema com maior capilaridade de dados e distribuição digital. Com essa estrutura, a Serasa pretende impulsionar a digitalização do setor e ampliar sua base de atuação, alcançando tanto corretores parceiros quanto novos consumidores.

Com a grande base de clientes e o alcance nacional da Serasa, a expectativa é que o setor de seguros precise se adaptar a uma demanda crescente de novos consumidores. Segundo Emir, “a indústria ainda não está totalmente preparada para o volume que podemos gerar. Mas estamos aqui para construir essa ponte e ajudar o setor a evoluir”.

Por fim, Emir destaca que esta nova etapa é muito mais que um projeto comercial. “Estamos ao lado de quem acredita nessa missão, conclui.

Emir Zanatto, Head de Seguros da Serasa Consumidor, e Thais Pfiffer, Diretora de Finanças e Seguros da Serasa Experian (Foto: Nicholas Godoy / Revista Apólice)

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

ONDE NASCE O NOVO MUTUALISMO

Voasan investe em hub de negócios para impulsionar associações e cooperativas no novo cenário regulatório

Para se unir ao mercado segurador brasileiro, o segmento de proteção patrimonial mutualista no Brasil vive um ponto de inflexão. A entrada em vigor da Lei Complementar 213/2025, que regulamenta as atividades das associações e cooperativas de proteção veicular, está remodelando o setor e exigindo das entidades um nível de profissionalização, transparência e conformidade regulatória sem precedentes.

Prédio da Voasan em Orleans, SC

Atenta a essa nova realidade, a Voasan está lançando um hub de negócios voltado exclusivamente para atender as demandas desse novo ambiente. Trata-se de um ecossistema integrado que concentra, em uma única estrutura, serviços especializados nas áreas de contabilidade, auditoria regulatória, tecnologia, compliance, gestão de riscos, corretagem, plataformas operacionais e educação corporativa.

“Nosso hub foi concebido para ser um apoio técnico, regulatório e tecnológico completo, garantindo que essas entidades estejam em conformidade com a SUSEP e possam continuar suas operações de forma profissional, sustentável e segura”, explica Luis Felipe Pinto, sócio e diretor da Voasan.

O projeto é formado por núcleos operacionais setorizados, com expertise própria, mas que atuam de maneira coordenada. Os principais braços do hub são:

- **Voasan Lab** – Núcleo de inovação e tecnologia da informação, responsável pelo desenvolvimento de soluções digitais e sistemas proprietários;
- **Voasan Auditus** – Área dedicada à auditoria, governança e conformidade regulatória;
- **Voasan Seguros** – Frente de corretagem de seguros, atuando com soluções personalizadas para o segurado;
- **Voasan Educacional** – Unidade focada em formação e qualificação técnica para gestores e colaboradores das entidades;
- **Voasan S/A** – Gestora de proteção patrimonial mutualista, com foco em modelos de negócio sustentáveis e aderentes às novas exigências legais.

Sócios Douglas Guizoni, Luis Felipe Pinto e Michel Accordi Alexandre

APORTE DE R$ 10 MILHÕES REFORÇA EXPANSÃO

Para dar suporte à consolidação do hub, a Voasan vai receber um aporte de R$ 10 milhões até o final de 2025, recurso considerado essencial para a execução do projeto em todas as suas etapas.

> “Esse aporte de RS 10 milhões é fundamental para a expansão da nossa estrutura física, tecnológica e humana.”

“Ele nos permitirá construir novos escritórios em estados estratégicos, investir em ferramentas com inteligência artificial, contratar profissionais altamente qualificados nas áreas de seguros, direito regulatório e tecnologia da informação, além de desenvolver uma plataforma white label que padronize os serviços oferecidos às entidades“, ressalta Luis Felipe.

Essa plataforma digital, segundo a empresa, será customizável, segura, e funcionará como uma base tecnológica central para cooperativas e associações, garantindo agilidade, padronização de processos e integração com os sistemas da SUSEP. Além disso, o recurso também será utilizado como lastro financeiro, conforme exigido pelas novas normas da autarquia para entidades que operam com proteção patrimonial.

PIONEIRISMO NO SETOR MUTUALISTA

A Voasan tem sua trajetória profundamente ligada ao desenvolvimento técnico e operacional do setor mutualista. Desde antes da regulamentação, a empresa já atuava com foco nas especificidades de associações e cooperativas, antecipando tendências e criando soluções voltadas à sustentabilidade e governança.

“Fomos uma das primeiras empresas no Brasil a enxergar o potencial e as necessidades específicas das associações e cooperativas no setor de proteção patrimonial mutualista”, relembra Luis Felipe. “Muitas entidades que hoje buscam se adaptar à nova regulamentação já contam com nosso suporte técnico há anos”.

Além da experiência acumulada, a Voasan se destaca pela estrutura operacional ágil e eficiente. A empresa adota um modelo matricial, com núcleos independentes, mas integrados, e times multidisciplinares preparados para atender entidades de diferentes portes, com foco em resultados e conformidade regulatória. A empresa também está implementando uma central de atendimento especializada, voltada exclusivamente ao suporte contínuo das entidades assistidas, com foco em prevenção, orientação e melhoria de processos.

Espaço da Voasan em Curitiba, PR

MARCO REGULATÓRIO COMO OPORTUNIDADE

A promulgação da Lei Complementar 213, para a Voasan, representa muito mais do que um desafio operacional — é uma oportunidade de consolidar sua proposta de valor no setor. A nova legislação exige das entidades uma estrutura robusta de governança, controles internos e adequação financeira, cenário no qual o hub de negócios se torna ainda mais estratégico.

“A Lei Complementar 213 representa um divisor de águas no setor. Mais do que um desafio, a nova lei trouxe a oportunidade de consolidar nossa proposta de valor e reafirmar nosso papel como parceiro estratégico para esse novo momento do mercado”, afirma Luis Felipe.

Com a entrada em vigor da regulamentação, a demanda por suporte técnico especializado cresceu exponencialmente, e a Voasan projeta um salto em sua operação.

> “Projetamos um crescimento de 200% no nosso faturamento até dezembro de 2025”

“Esperamos ampliar nossa base de atendimento para para 30% do mercado mutualista e cooperativista até o fim deste ano e inaugurar três novas unidades operacionais. O mercado está sedento por soluções integradas, confiáveis e adaptadas à nova realidade regulatória”, destaca o executivo.

O NOVO MOMENTO DO MERCADO DE SEGUROS

Para além do setor mutualista, Luis Felipe enxerga uma transformação estrutural no mercado de seguros brasileiro como um todo. Ele destaca a regulamentação da proteção veicular, a evolução do open insurance e o uso intensivo de tecnologias como marcos de uma nova era para o setor.

“O mercado brasileiro de seguros vive um momento histórico. A profissionalização das operações, a descentralização dos serviços e o fortalecimento dos modelos cooperativos e mutualistas mostram que estamos diante de uma democratização do acesso à proteção patrimonial”, analisa. “A Voasan acredita nesse novo ciclo e trabalha para ser um dos pilares dessa transformação, com ética, inovação e compromisso social”, conclui o executivo.

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

VAI FICAR DE FORA?

- **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**

ANNE MOTA FORTALECE PRESENÇA NO MERCADO DE SEGUROS

Mentorada da Sou Segura, executiva da RM7 Seguros marca sua entrada nos grandes eventos do setor com reflexões sobre assédio, inclusão e protagonismo feminino

A participação de Anne Mota, Gerente Administrativo Financeiro da RM7 Seguros, na terceira edição do Sou Segura Summit — realizada nos dias 24 e 25 de junho, em São Paulo — marcou um momento especial em sua trajetória profissional: o início de uma presença mais ativa e visível no mercado de seguros.

Mentorada da Sou Segura, Anne vem se destacando como uma nova liderança feminina em ascensão, ampliando sua participação nos principais eventos do setor. Sua estreia no Summit foi marcada por aprendizado intenso e trocas significativas, em meio a debates sobre equidade de gênero, inovação, sustentabilidade, saúde mental e assédio no ambiente corporativo.

> "O assédio é muito mais do que a gente pensa e a gente vê. Este evento trouxe reflexões importantes para nosso dia a dia, dentro e fora do ambiente de trabalho".

Com uma trajetória que combina compromisso com a gestão eficiente e abertura para novos conhecimentos, Anne tem contribuído ativamente para o fortalecimento da RM7 Seguros, corretora fundada por sua irmã, Rosane Mota.

Anne Mota no evento da Sou Segura, em São Paulo

Juntas, elas vêm apostando em estratégias como o cross selling e a ampliação da atuação da empresa no segmento de seguros massificados.

A entrada de Anne em espaços de liderança e troca como o Sou Segura Summit é um reflexo de uma geração de mulheres que busca protagonismo com propósito, apoiada por redes de apoio, mentoria e representatividade. Seu envolvimento crescente com a agenda da equidade de gênero no setor segurador aponta para um futuro mais inclusivo e colaborativo.

Muito além do seguro!

+ estrutura
+ resultado
+ visão

O mercado evoluiu, e a sua corretora precisa estar ao lado de quem entrega **+ suporte, + estratégia e + presença de mercado.**

+200 corretoras parceiras

+200K clientes atendidos

+R$1Bi em vendas

Presente em todas as regiões do Brasil, o Grupo A12+ é um ecossistema que possui **a força estratégica por trás das corretoras que escolhem ir muito além do seguro.**

É a sua vez de ser +
Escaneie o QR Code e descubra como transformar a sua corretora em uma operação **+ robusta, + preparada e + conectada com o que o mercado exige.**

Acesse:
www.**grupoa12**.com.br

GRUPO A12+
Muito além do seguro

10 ANOS

MENOS JUDICIALIZAÇÃO, MAIS EFICIÊNCIA: **A SOLUÇÃO DIGITAL DA EXPERMED**

A crescente judicialização da saúde impõe desafios significativos ao setor suplementar, exigindo soluções inovadoras que promovam mais eficiência, transparência e agilidade nos processos periciais. Nesse contexto, a ExperMed vem se consolidando como referência ao integrar tecnologia de ponta com atuação técnica especializada.

Nesta entrevista exclusiva, Nadine Della Giustina, CEO da ExperMed, e Rodrigo Gomes, CTO da empresa, compartilham como o sistema Experweb tem revolucionado a comunicação entre operadoras, peritos e beneficiários. Com funcionalidades como teleperícia, rastreabilidade completa, mediação online e uso estratégico de inteligência artificial, a ExperMed vem se posicionando na vanguarda da transformação digital do setor.

Os executivos abordam como essas ferramentas não apenas otimizam o processo pericial, mas também previnem conflitos, reduzem a judicialização e garantem mais clareza e autonomia aos beneficiários.

Seguro Nova Digital - Quais ferramentas de comunicação digital podem melhorar a interação entre peritos, operadoras de planos de saúde e beneficiários durante o processo pericial?

Nadine Della Giustina - A ExperMed utiliza o sistema Experweb, desenvolvido para oferecer um ambiente digital seguro e criptografado que integra todos os envolvidos no processo pericial.

> “Com funcionalidades como agenda integrada, alertas automatizados e acompanhamento em tempo real, a comunicação entre peritos, operadoras e beneficiários torna-se mais ágil e eficiente.”

Além disso, a ExperMed utiliza teleperícias e tele-entrevistas, facilitando o acesso dos beneficiários e reduzindo deslocamentos desnecessários.

SND - De que forma a tecnologia pode aumentar a transparência e a rastreabilidade do processo pericial, diminuindo a desconfiança e potenciais contestações judiciais?

Rodrigo Gomes - O sistema Experweb centraliza todas as informações do processo pericial, desde a solicitação até a emissão do laudo, permitindo que operadoras e seguradoras acompanhem cada etapa em tempo real. O sistema gera relatórios gerenciais e dashboards que oferecem uma visão clara e objetiva do andamento dos processos, promovendo maior confiança entre as partes envolvidas e reduzindo a possibilidade de contestações judiciais.

SND - Como a implementação de plataformas digitais para a resolução de conflitos (mediação e conciliação online) pode evitar que disputas sobre perícias cheguem ao judiciário?

NDG - A ExperMed oferece soluções para acordos extrajudiciais, utilizando seu sistema para facilitar a mediação e conciliação online. Com laudos técnicos claros e fundamentados, as partes podem chegar a consensos mais rapidamente, evitando a necessidade de judicialização. Essa abordagem não apenas reduz custos, mas também promove uma resolução mais célere e satisfatória para todos os envolvidos.

Um exemplo prático é o modelo de Juntas, que reúne um representante do beneficiário ou segurado, um representante da operadora de saúde ou seguradora e um profissional técnico imparcial. A tecnologia permite que essa dinâmica ocorra de forma digital, com segurança e rastreabilidade, garantindo que todos os pontos de vista sejam considerados antes de qualquer escalonamento judicial.

SND - De que maneira a IA pode analisar históricos de processos judiciais relacionados a perícias para identificar os principais pontos de conflito e sugerir soluções preventivas?

> “A ExperMed utiliza Big Data e Inteligência Artificial para analisar um vasto histórico de mais de 400 mil perícias realizadas. Essas tecnologias permitem identificar padrões recorrentes de conflitos e áreas de maior risco, possibilitando a implementação de medidas preventivas e a elaboração de laudos mais robustos, alinhados às exigências legais e às expectativas das partes envolvidas.”

SND - Como a tecnologia pode facilitar o acesso dos beneficiários a informações claras e objetivas sobre os critérios e resultados das perícias?

NDG - Através do sistema Experweb, os beneficiários, segurados ou seus procuradores têm acesso a um portal onde podem consultar informações detalhadas sobre seus processos periciais, incluindo status atual e resultados obtidos. O sistema apresenta os dados de forma clara e objetiva, promovendo maior compreensão e transparência. O laudo elaborado pela ExperMed segue um modelo didático, estruturado para facilitar o entendimento por parte do próprio beneficiário, reduzindo dúvidas e contribuindo para um processo mais confiável e acessível.

SND - De que forma a criação de um banco de dados unificado e seguro de informações periciais pode evitar a necessidade de múltiplas perícias sobre o mesmo caso?

RG - A ExperMed mantém um banco de dados robusto e seguro, alimentado por sua vasta experiência em perícias. Esse repositório permite o acesso a informações históricas e laudos anteriores, evitando a duplicidade de perícias e promovendo uma análise mais completa e eficiente dos casos. A segurança dos dados é garantida por protocolos rigorosos de criptografia e conformidade com a LGPD.

Além disso, contamos com ferramentas que emitem alertas sempre que o sistema identifica que o periciado já passou por análise anterior, o que evita retrabalhos e reforça a coerência técnica nas decisões.

SND - Como a tecnologia pode auxiliar na comunicação eficaz entre as operadoras de planos de saúde e os beneficiários, esclarecendo dúvidas e evitando mal-entendidos que podem levar à judicialização?

NDG - Com acesso transparente ao processo pericial através do sistema Experweb, os beneficiários, segurados ou seus procuradores podem eliminar a necessidade de comunicação pessoal direta com as operadoras ou com os peritos em diversas situações. Isso porque todas as informações relevantes — como agendamentos, documentos recebidos, status da perícia e a confirmação de que o laudo foi entregue à operadora ou seguradora — ficam disponíveis em tempo real no ambiente digital.

> “Essa visibilidade reduz ruídos de comunicação, evita mal-entendidos e oferece uma experiência mais segura e autônoma para o beneficiário, que pode acompanhar todo o andamento do processo sem depender de intermediações ou esclarecimentos posteriores.”

SND - Por que você considera que o sistema da empresa está revolucionando o setor de perícias no setor de saúde?

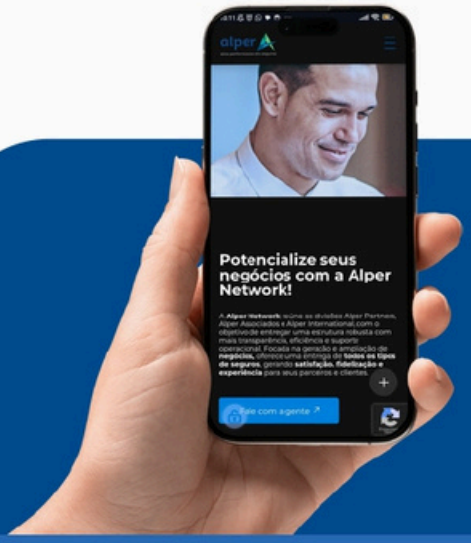
NDG - A integração de tecnologias avançadas, como as oferecidas pela ExperMed e seu sistema Experweb, representa um avanço significativo na gestão de perícias na Saúde Suplementar. Ao promover maior eficiência, transparência e comunicação entre as partes, essas soluções contribuem para a redução da judicialização e para a melhoria contínua dos serviços prestados aos beneficiários

Alper Network.
Uma marca, infinitas oportunidades!

A **Alper Network** conecta **expertise, relacionamento** e **presença global** para proteger clientes e acelerar negócios com excelência.

Conheça nossos modelos de negócios e descubra como fazer parte da Alper:

- **Associado**
- **Corretora parceira**
- **Corretora internacional**



Faça parte da rede que transforma conexões em resultados.

alpernetwork
Parcerias que impulsionam resultados

REAJUSTE NO PLANO DE SAÚDE INDIVIDUAL

Índice afeta 8,6 milhões de beneficiários e é um dos menores dos últimos anos; decisão teve influência do cenário político, econômico e do próprio setor, avalia especialista

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) aprovou, no dia 23 de junho, o índice de reajuste para os planos de saúde individuais em 2025: 6,06%, percentual que atinge aproximadamente 8,6 milhões de beneficiários, o equivalente a 17% do total de usuários da saúde suplementar no Brasil.

O percentual ficou abaixo do aplicado no ano passado (6,91%) e está entre os menores dos últimos anos – ainda que não supere o reajuste negativo registrado em 2019, de -8,19%. Para especialistas, o índice revela um esforço de equilíbrio entre os custos do setor, a inflação e as pressões sociais e governamentais.

O cálculo do reajuste leva em conta dois indicadores principais: o Índice de Valor das Despesas Assistenciais (IVDA), com peso de 80%, e o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), com peso de 20%. Segundo dados da ANS, o custo assistencial subiu de R$ 240 bilhões (2023) para R$ 256,8 bilhões (2024), enquanto a sinistralidade caiu de 87% para 83,8% no mesmo período – um indicativo de menor uso dos serviços em relação à receita das operadoras. O IPCA acumulado variou de 4,62% para 4,83%.

Para o advogado Elano Figueiredo, ex-diretor da ANS e especialista em Direito da Saúde, o anúncio finaliza uma disputa entre diferentes forças que pressionavam por caminhos distintos.

“Era difícil prever o número, porque o método para calcular foi desenhado de forma complexa. Havia muita pressão de todos os lados: do Governo, para uma inflação menor, da sociedade, frente aos lucros recordes das operadoras e, contra isso, das próprias empresas de saúde, muito fortes no setor”, afirma.

“Mas ninguém tinha dúvida, nem mesmo os empresários do setor de saúde suplementar, que estava na hora de reajuste menor, assim como nos planos coletivos”, completa Figueiredo.

Ainda segundo o especialista, o Ministério da Fazenda participou do processo de validação do índice, o que pode ter influenciado diretamente no resultado final. “Esse reajuste passou pelo crivo do Ministério da Fazenda para alinhamento e isso pode ter sido determinante”, pontua.

Corretor, de que
o seu cliente precisa?
10 anos
Tem quem precise de proteção simples.
Tem quem exija soluções complexas.
Tem quem está começando
e quem já tem tudo,
menos tempo a perder.
E para todos eles,
tem seguro AXA.
AXA
JUNTOS A CADA PASSO da sua jornada

UM NOVO CAPÍTULO DA **BREGALDA**

ONDE O TRANSPORTE ENCONTRA SEGURANÇA

Com atuação nacional e mais de 200 transportadoras ativas em sua carteira, a Bregalda Seguros Logísticos anuncia uma nova fase de crescimento com a inauguração de sua nova sede em Porto Alegre (RS). A mudança faz parte do processo de expansão da corretora, que se consolida como referência no atendimento técnico e especializado para o setor logístico.

Desde sua fundação, a Bregalda se posiciona como uma corretora focada em seguros para o transporte de cargas, com soluções sob medida para operações rodoviárias, internacionais, multimodais e de armazenagem. Sua equipe é formada integralmente por profissionais com experiência prática no setor, provenientes de seguradoras, gerenciadoras de risco, reguladoras de sinistros e empresas de transporte — o que garante uma atuação com profundo entendimento das rotinas operacionais e dos riscos envolvidos.

Com uma estrutura enxuta, eficiente e altamente qualificada, a corretora oferece um modelo de atendimento consultivo e personalizado, que acompanha o cliente desde a contratação da apólice até a gestão de sinistros e renovações. Destaca-se, inclusive, a presença de um profissional exclusivo de pós-vendas, dedicado a garantir o suporte técnico contínuo ao longo de toda a vigência do contrato.

Embora o seguro de transporte nacional e internacional de cargas (também nos modais marítimo e aéreo) seja o carro-chefe da operação, a Bregalda tem ampliado sua atuação para outras demandas essenciais do setor logístico, oferecendo também soluções completas em seguro de frota, seguro ambiental, seguro de armazém, seguro de vida e RD Equipamentos. Esse portfólio integrado permite à corretora atender transportadoras com diferentes perfis e estruturas, oferecendo proteção completa e ajustada à realidade de cada cliente.

Para Rodrigo da Silva, fundador da empresa, a nova sede é reflexo direto da confiança conquistada ao longo dos anos e da consolidação de um modelo de negócio baseado em especialização, excelência no atendimento e profissionalismo.

Com a nova estrutura, a Bregalda reforça sua capacidade de atendimento e se prepara para atender ainda mais transportadoras em todo o Brasil, mantendo o foco na qualidade técnica, na relação de longo prazo com os clientes e no compromisso de proteger aquilo que move o país.

“O empresário do segmento de logística está exposto a inúmeros riscos, muitos dos quais sem a possibilidade de gerência, além de muitas frentes com as quais se preocupar. Ele precisa de um parceiro que realmente entenda do setor, que atue de maneira preventiva e pró ativa”, afirma Rodrigo.

Contato

(51) 3075-3696 | (51) 99758-9926

www.bregaldacorretora.com.br

contato@bregaldacorretora.com.br

Novo endereço

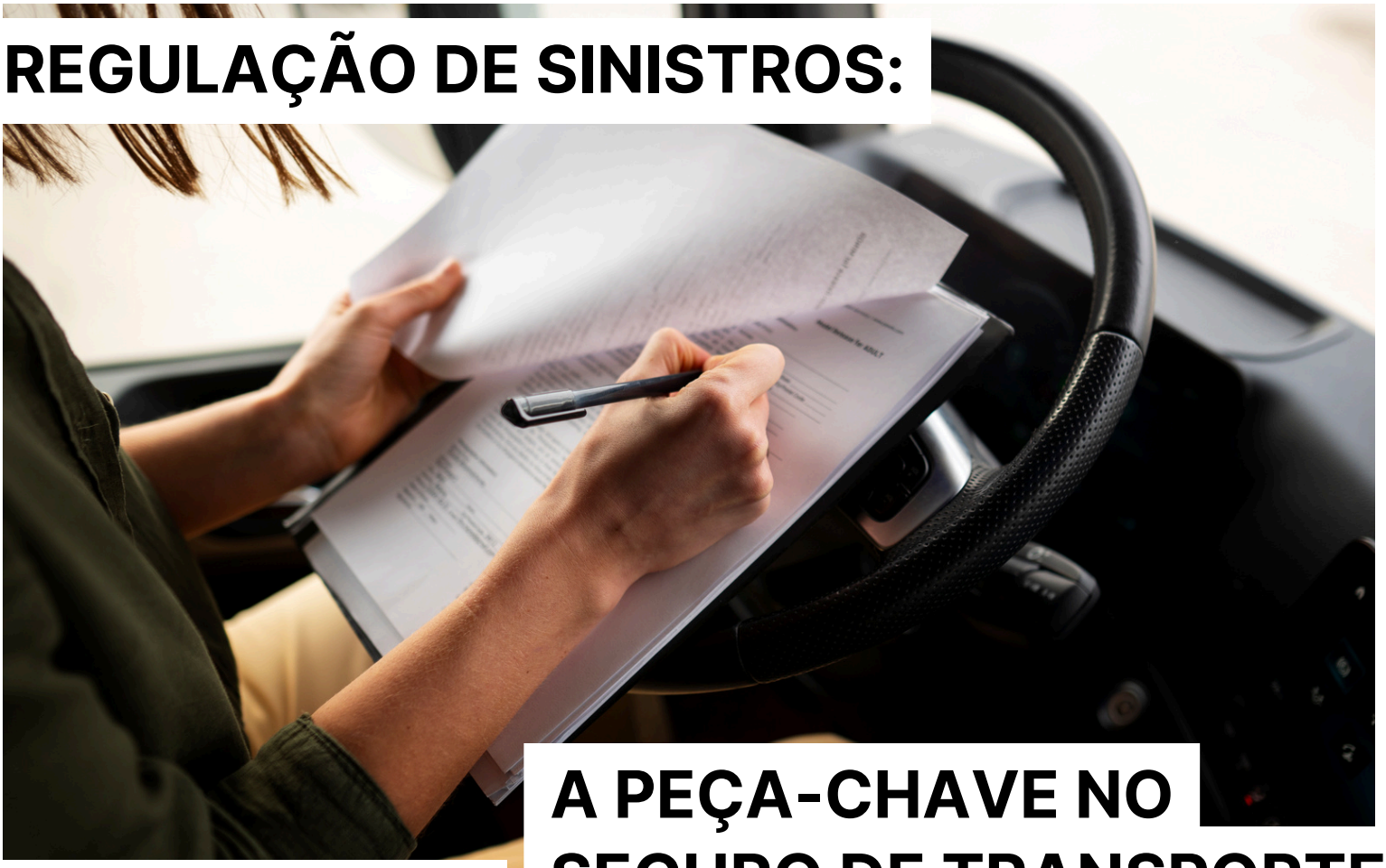
Av. Assis Brasil, 4550 – Sala 501 – Torre B

Porto Alegre/RS

Bregalda Seguros Logísticos
Especialização, proximidade e compromisso com quem movimenta o Brasil.

BREGALDA
seguros logísticos

REGULAÇÃO DE SINISTROS:



A PEÇA-CHAVE NO SEGURO DE TRANSPORTE

Mudança no ambiente regulatório favorece o segurado, que paga um valor mais adequado com as suas necessidades

O Seguro de Transporte está se consolidando como um dos segmentos com maior potencial de crescimento no Brasil. O desenvolvimento do setor, além de oferecer oportunidades de proteção para transportadoras e embarcadores, abre um campo de negócios para os corretores de seguros.

A logística do transporte envolve diversos modais, como cargas e rotas, expõe os bens a uma série de riscos, desde acidentes e roubos, até avarias e extravios. É nesse cenário que o seguro se torna indispensável, garantindo a reposição das perdas e a continuidade das operações. A eficácia dessa proteção e o seu custo estão ligados à eficiência e à precisão da regulação de sinistros.

Carlos Aparecido Cunha, gestor da IB Corretora de Seguros e membro do Grupo Exalt, explica que a regulação de sinistros evita fraudes e pode identificar as responsabilidades de forma clara, beneficiando o mercado como um todo.

“Fraudes em sinistros aumentam o número e o valor das indenizações pagas. Quando há uma regulação eficaz, que consegue identificar, esses pagamentos indevidos são evitados, porque é preciso reduzir o volume total de indenizações e melhorar a sinistralidade da carteira”, destaca Cunha.

O ambiente regulatório exerce influência significativa tanto na condução dos processos de sinistro quanto na dinâmica de precificação. Embora o mercado de seguros atue hoje em um

cenário de livre concorrência, a legislação estabelece parâmetros que tentam garantir maior segurança para as partes envolvidas.

Marcelo Anacleto, Diretor de Sinistros da Albatroz MGA

“Um exemplo recente é a promulgação da Lei 15.040 - Marco Legal dos Seguros”, conta Marcelo Anacleto, Diretor de Sinistros da Albatroz MGA.O executivo lembra que o texto traz mudanças importantes no mercado de seguros, “como o estabelecimento do prazo máximo de 30 dias para o pagamento do sinistro”.

Segundo o especialista, o texto exige que as seguradoras adotem processos mais claros, objetivos e eficientes, evitando protelações indevidas. “Portanto, além de proteger o consumidor, a legislação deverá contribuir para a padronização de práticas, impactando de forma direta a precificação ao reduzir incertezas e aumentar a previsibilidade dos processos”, pondera.

TECNOLOGIA ALIADA

A transformação digital tem um impacto direto na velocidade e precisão da regulação de sinistros. A capacidade de monitorar o transporte em tempo real e de coletar dados instantaneamente tem revolucionado o setor.

Vanderlei Moghetti, diretor da L.Perna Regulação de Sinistros, especifica o papel da tecnologia e da inovação em sistemas de gerenciamento de sinistros. “A integração tecnológica resulta em uma regulação mais precisa, rápida e menos custosa. A agilidade na identificação de incidentes e na coleta de evidências permite uma tomada de decisão mais rápida e uma resolução eficiente”.

Segundo o especialista, essa eficiência se traduz em economia operacional para as seguradoras. Por sua vez, essa vantagem pode ser repassada aos clientes através de prêmios mais competitivos. “Além disso, a abundância de dados gerados pela tecnologia auxilia na construção de modelos preditivos mais robustos, resultando em uma precificação mais alinhada ao risco real de cada operação”, explica.

O sistema Antares, desenvolvido pela L. Perna Reguladora de Sinistros, destaca-se como um diferencial estratégico na gestão e condução dos processos de sinistros. Projetado para oferecer agilidade, padronização e inteligência na regulação, o Antares atua como uma ferramenta estratégica para a coleta e análise de dados para avaliação de sinistralidade.

“Um de seus grandes diferenciais é o rastreamento inteligente de ocorrências, que prioriza casos de maior complexidade ou urgência, otimizando o uso dos recursos da equipe técnica e aprimorando a experiência do segurado”, conclui o executivo.

Vanderlei Moghetti, diretor da L.Perna

albatroz
MGA
Apresenta

RC-V - TRAJETO SEGURO

Seguro obrigatório na modalidade de transporte de cargas?

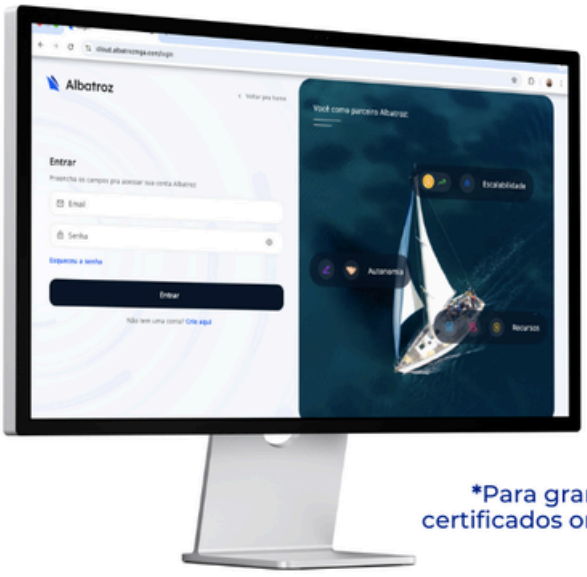
Lei 14.599 de 19/06/2023 (conversão da MP 1.153/2022), altera o Art. 13o da Lei no 11.442/2007

O QUE É?

O RC-V (Responsabilidade Civil de Veículos) ampara danos corporais e materiais causados a terceiros pelo veículo utilizado no transporte da mercadoria OU ainda pela carga nele transportada.
O RC-V é um seguro obrigatório para as transportadoras durante o transporte de cargas.

COMO FUNCIONA

O seguro indeniza, conforme limites estabelecidos, situações como danos materiais ou corporais sofridos por terceiros por acidente causado pelo caminhão ou pela carga, despesas médicas e hospitalares, indenização a famílias em caso de invalidez ou morte ou danos a equipamentos e obras de vias públicas, como postes, pontes e viadutos, por exemplo.



- Cotações em até 3 minutos
- Emissão de apólice imediata
- Emissão de endossos de faturamento
- Emissão de Certificado Online
- Acompanhamento do Pipeline
- Faturamento

*Para grandes volumes de embarques não há necessidade da emissão dos certificados on-line. Temos parceria para captação automática das averbações.
Consulte seu subscritor.

RISCOS COBERTOS:

Danos Materiais e/ou **Danos Corporais** causados involuntariamente a Terceiros, **pelo veículo** transportador **e/ou pela carga** transportada, somente quando carregado e em viagem identificada pelo MDF-e e **averbado** definitivamente no certificado e apólice.

- Cobertura Adicional de **Acidentes Pessoais – "Morte / Assistência Funeral – Acidentes Pessoais" para condutor e/ou auxiliar do veículo transportador** já incluso na cobertura básica, sem custo adicional

Somos os **únicos** a ofertar coberturas **além** do que é exigido por **LEI** com nossas **cláusulas adicionais.**

Coberturas Adicionais EXCLUSIVAS da Albatroz MGA:

- Cobertura Adicional por **Imobilização – Despesa Operacional**
- Cobertura Adicional para **Reembolso de Despesas**
- Cobertura Adicional por **Paralisação**
- Cobertura Adicional para **Frete**

essor
Seguradora do Grupo SCOR
Parceira Albatroz MGA

albatroz
MGA

www.albatrozmga.com
Siga nossas redes sociais

GRUPO A12+ FOCA NA EXPANSÃO E DIVULGA BALANÇO DAS ATIVIDADES EM SUAS UNIDADES DE NEGÓCIOS

O Grupo A12+ celebra os avanços de 2024 com um balanço positivo de suas principais iniciativas. A Universidade de Negócios e Seguros, A12+ Corporate e o programa A12+ Partners consolidaram-se como pilares estratégicos, demonstrando resultados expressivos e reforçando o compromisso do grupo com a capacitação, inovação e o fortalecimento de parcerias e o desenvolvimento do setor.

Lançada em março de 2024, a Universidade de Negócios e Seguros (UNS), em parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), se consolidou como uma referência em capacitação. A iniciativa já formou mais de 500 alunos em 24 turmas, totalizando 72 horas de aula com foco no desenvolvimento de capacidades organizacionais, gestão e estratégia.

Os indicadores reforçam o sucesso da iniciativa: Adesão ao curso: 84% (UNS) x 87% (ENS – referência de mercado); Satisfação dos alunos: 3,66 (UNS) x 3,5 (ENS); Aprovação/Conclusão: 75% (UNS) x 85% (ENS)

> “Os números refletem o compromisso do Grupo A12+ em elevar o nível de conhecimento e profissionalismo no mercado de seguros. Estamos estruturando a segunda edição da universidade, focando ainda mais no desenvolvimento profissional e empresarial, com lançamento previsto para o segundo semestre de 2025.”

Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+

A A12+ Corporate apresentou crescimento de mais de 120% no volume de demandas em 2024, impactando diretamente no aumento de cerca de 50% dos prêmios apresentados em seguros corporativos. Esse resultado é fruto de estratégias alinhadas entre a diretoria e o Conselho do Grupo A12+, promovendo novas oportunidades de negócios para corretoras sócias e parceiras do Programa A12+ Partners.

A A12+ Corporate se tornou um pilar fundamental para a colocação de riscos complexos no mercado segurador e ressegurador, impulsionando os resultados de todo o grupo", destaca Carlos Hermida, diretor de riscos corporativos.

O programa A12+ Partners consolidou-se como plataforma estratégica para corretores que compartilham do propósito do Grupo A12+ de ir muito além do seguro. O modelo proporciona acesso a tecnologias, treinamentos, suporte comercial e expansão de portfólio.

> "Com o fortalecimento das parcerias, os corretores passaram a oferecer soluções mais completas aos clientes e aumentaram significativamente suas taxas de conversão."

Evaldo de Paula, diretor de expansão do Grupo A12+

Com uma atuação baseada na inovação, no desenvolvimento profissional e na valorização das parcerias, o Grupo A12+ reforça seu papel agente de transformação no mercado segurador. Os resultados de 2024 refletem uma cultura orientada para a excelência e o crescimento sustentável do seu ecossistema de corretores parceiros e colaboradores.

O diretor comercial, Alexandre Cid, mencionou uma evolução consistente em diversas frentes, com destaque para o produto residencial, que teve excelente desempenho nas principais seguradoras do grupo.

> "Tudo isso não é obra do acaso. É reflexo de uma atuação coordenada entre diretoria, conselheiros e corretoras, com mais treinamentos, campanhas internas, incentivo à performance e, principalmente, relacionamento. Para 2025, o objetivo é gerar oportunidade, crescer com consistência e manter o grupo como referência de modelo coletivo no mercado."

Alexandre Cid, Diretor Comercial do Grupo A12+

Flavio Lino, diretor de marketing e de tecnologia, destacou o investimento contínuo em ferramentas tecnológicas para construir um ecossistema integrado, com uma base de dados unificada e na consolidação de processos. "A transformação digital deixou de ser uma tendência para se tornar uma necessidade. Empresas que desejam garantir a sustentabilidade de suas operações precisam adotar uma forma estratégica. Acreditamos que a evolução e a competitividade devem estar fundamentadas na inovação, aliada à segurança, conformidade e, acima de tudo, à humanização das relações, concluiu.

SEGUROS CRESCEM 22,22% EM FUSÕES E AQUISIÇÕES

O setor de seguros no Brasil iniciou o primeiro trimestre deste ano com resultados positivos no mercado de fusões e aquisições. De acordo com a pesquisa trimestral da KPMG, o segmento registrou um crescimento de 22,22% no número de operações (11) em relação ao mesmo período do ano anterior (9). O desempenho reforça a consolidação do setor, que já vinha em ritmo acelerado desde 2024 e reflete a atratividade do mercado para investidores estratégicos e financeiros. Os dados constam em estudo realizado trimestralmente pela KPMG e conta com a participação de 43 áreas da economia brasileira.

“Mesmo após um desempenho histórico em 2024, o setor de seguros segue em trajetória de crescimento consistente. O crescimento de 22,22% no primeiro trimestre de 2025 mostra que o ambiente de fusões e aquisições no setor de seguros continua dinâmico, porém com um novo perfil de transações. As operações, antes motivadas pela disputa de mercado entre seguradoras e pela estratégia de verticalização das operadoras de saúde, agora são protagonizadas por insurtechs. Trata-se de um processo de mudanças significativas nesse mercado, impulsionadas pela transformação digital e surgimento de novos modelos de negócio”, aponta o sócio da KPMG, Fernando Mattar.

As insurtechs têm desempenhado papel central na transformação digital do setor de seguros, impulsionando inovação por meio de tecnologias disruptivas que automatizam processos, personalizam ofertas e otimizam a gestão de riscos. Esse movimento ganha ainda mais força com um ambiente regulatório mais flexível, que favorece o desenvolvimento e a consolidação dessas empresas no mercado. Como resultado, as insurtechs vêm atraindo volumes crescentes de investimentos, especialmente de fundos de private equity e venture capital.

Com relação ao tipo de operação realizada no setor de seguros, das 11 concretizadas no primeiro semestre de 2025, 4 são domésticas, ou seja, realizadas entre empresas brasileiras; 2 envolveram cidadãos não brasileiros adquirindo capital de companhia estabelecida no país (tipo CB1) e 3 foram executadas por estrangeiros adquirindo outras companhias, mas com empresa estabelecida no Brasil (CB4).

As empresas brasileiras realizaram 330 operações de fusões e aquisições no primeiro trimestre deste ano, segundo uma pesquisa da KPMG. Trata-se de uma leve queda de 6% se compararmos com o mesmo período do ano passado quando foram fechados 350 negócios no país. O estudo é feito trimestralmente com 43 setores da economia.

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!

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

GRUPO EXALT ANUNCIA NOVO GERENTE TÉCNICO E DE BACKOFFICE

Executivo com mais de 30 anos de experiência assume a liderança técnica e de operações

Carlos Eduardo Nascimento como novo gerente Técnico e de Backoffice

O Grupo Exalt anuncia a chegada de Carlos Eduardo Nascimento como novo gerente Técnico e de Backoffice. Com mais de 32 anos de trajetória no setor de seguros, o executivo traz consigo uma sólida experiência adquirida em seguradoras de grande porte, atuando nas áreas de seguros patrimoniais, massificados e de varejo. Ele passa a liderar a área técnica da companhia, com reporte direto ao CEO do grupo, Alexandre Federman.

Graduado em Processamento de Dados pela Universidade Santana e pós-graduado em Administração de Empresas pela PUC-SP, Nascimento possui um perfil técnico e estratégico, com domínio em desenvolvimento de produtos, estudos de mercado, subscrição de riscos e adequação de sistemas voltados à comercialização de soluções para pequenas e médias empresas. Também atuou diretamente na implementação de programas de seguros destinados a bancos digitais e redes de franquias — um diferencial alinhado às novas demandas do mercado segurador.

Antes de assumir o novo desafio no Grupo Exalt, Carlos Eduardo acumulou passagens relevantes por companhias renomadas como Bradesco Seguros, Chubb e Akad Seguros, onde desempenhou papéis fundamentais na evolução de portfólios e no fortalecimento da eficiência operacional.

Com essa contratação, o Grupo Exalt dá mais um passo no fortalecimento de sua estrutura organizacional e no aprimoramento de sua capacidade técnica, reafirmando o compromisso de oferecer soluções completas, inovadoras e sob medida para seus parceiros e clientes.

“A chegada do Carlos Nascimento é um reforço importante para o nosso time e para a evolução contínua do Grupo Exalt. Com a equipe completa, estamos preparados para um ano de crescimento com foco na inovação e, principalmente, na proximidade com novos parceiros de negócios. Tenho certeza de que a experiência dele trará contribuições valiosas para seguirmos firmes na condução do nosso plano de expansão”, destaca Alexandre Federman, CEO do Grupo Exalt.

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

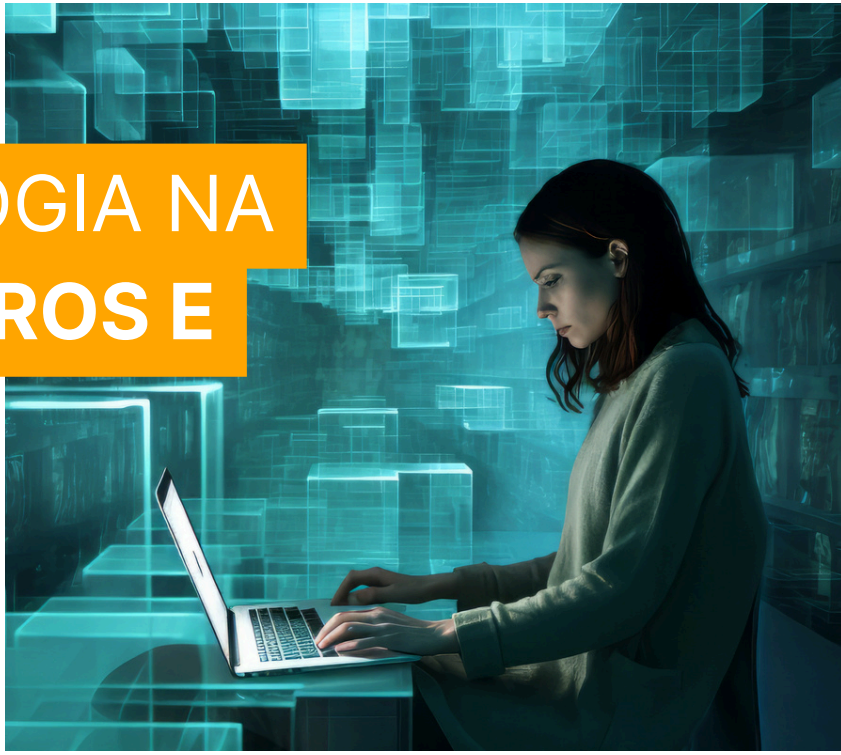
CLIQUE NOS ÍCONES

RM7 Seguros

@rm7_seguros

RM7 SEGUROS

DADOS E TECNOLOGIA NA GESTÃO DE **SINISTROS E FRAUDES**



Por: Sindicante Digital

Imagine a seguinte cena: uma seguradora enfrenta um aumento expressivo nos índices de sinistros, processos dispersos, informações descentralizadas e uma dificuldade crescente em entender, monitorar e reagir rapidamente aos riscos de fraude. O volume de dados cresce, mas, sem uma estrutura organizada, se torna um problema, não uma solução.

Foi exatamente esse cenário que, desenvolvendo a estratégia de negócios em conjunto com uma das maiores seguradoras do país, buscou o Sindicante Digital (SD). O desafio é claro: trazer rastreabilidade, gestão à vista e inteligência para a operação de sinistros, além de criar uma camada robusta de prevenção e detecção de fraudes.

O COMEÇO DA JORNADA: DIGITALIZAR PARA ORGANIZAR E EVOLUIR

O primeiro passo dessa jornada é a implantação do módulo de Gestão de Casos. A partir daí, cada sinistro passa a ser mais do que apenas um processo: tornou-se um conjunto estruturado de dados, documentos, evidências e conclusões centralizados em uma única plataforma.

Toda a jornada do sinistro, desde o aviso inicial, passando pela ata de vistoria, geração de documentos como carta de recusa ou autorização de pagamento — agora com assinatura digital considerada no plano — até a conclusão final, ficou não apenas documentada, mas organizada de forma inteligente.

Esse novo modelo oferece para a seguradora uma visibilidade sem precedentes. O que antes eram arquivos dispersos e informações isoladas, agora se transforma em dados acionáveis, com rastreabilidade completa e gestão em tempo real.

O NÍVEL SEGUINTE: DADOS QUE VIRAM INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIO

Com essa nova base organizada, surgiu a oportunidade de dar um passo além: transformar dados em inteligência preditiva. Foi quando entrou em cena o projeto de desenvolvimento do Scoring de Regras, um modelo analítico robusto capaz de apoiar decisões operacionais e estratégicas.

A jornada desse desenvolvimento é desenhada em quatro etapas fundamentais:

- **Descoberta:** mergulhar nos dados históricos da seguradora para entender comportamentos, padrões e correlações. Nesse ponto, o SD trouxe uma camada de consultoria especializada, com seus principais parceiros estratégicos que atuam juntos ao longo dos últimos 3 anos, analisando como determinados comportamentos impactavam o risco e as perdas;
- **Detecção:** a partir dessa inteligência,são desenvolvidos modelos que passam a automatizar a identificação de transações suspeitas, criando alertas inteligentes no momento em que o sinistro é registrado;

- **Validação:** aqui, a inteligência do modelo se alia à expertise humana. As transações sinalizadas são avaliadas com critérios claros para determinar sua legitimidade, minimizando falsos positivos;
- **Tratamento: c**om os riscos classificados, é possível definir planos de ação — seja bloqueando pagamentos, solicitando sindicâncias específicas, ou, ao contrário, acelerando o processo quando há alta confiança na legitimidade do sinistro.

O RESULTADO? MAIS EFICIÊNCIA, MENOS PERDAS E MUITO MAIS CONTROLE

O impacto na operação é expressivo:

- Redução no tempo médio de gestão dos processos;
- Aumento da assertividade na detecção de fraudes e comportamentos de risco;
- Menor dependência de análises manuais e retrabalho. Entregando autonomia para análises estratégicas na mão das equipes de sinistros;
- Decisões mais rápidas, baseadas em dados, não em intuição ou blocos de análises generalistas.

Além disso, o projeto é desenhado para que, ao final dos entendimentos das novas premissas e documentos do que é um falso positivo, as regras inteligentes fiquem embarcadas no próprio SD, sem que a seguradora precise contratar terceiros ou fazer integrações complexas. Escopo que já é previsto na estrutura do projeto e trabalhado em conjunto com os parceiros atuais do SD.

UMA NOVA ERA NA GESTÃO DE SINISTROS ESTÁ EM CURSO

O case dessa seguradora não é isolado. Cada vez mais, empresas do setor estão entendendo que a transformação digital não é apenas digitalizar processos, mas sim gerar inteligência operacional e estratégica.

O Sindicante Digital se posiciona como um parceiro nessa transformação, não apenas oferecendo uma plataforma, mas uma solução completa que combina:

- Gestão digital de sinistros e eventos;
- Consultoria especializada na análise, detecção e prevenção de perdas e fraudes;
- Implantação de motores de regras, dashboards inteligentes e monitoramento contínuo.

OPORTUNIDADES PARA SEGURADORAS

Se sua empresa ainda está presa a modelos tradicionais, este é o momento de repensar. A adoção de tecnologias como o SD não só traz ganhos operacionais imediatos, como também prepara sua organização para um mercado que exige cada vez mais agilidade, rastreabilidade, compliance e eficiência na gestão dos riscos.

“NOSSO COMPROMISSO VAI ALÉM DA TECNOLOGIA”

POR: LUIZ BOCUTO*

O momento que vivemos no Sindicante Digital é, sem dúvida, de consolidação, evolução e expansão. Ao olhar para trás, vejo claramente que nossa trajetória até aqui não se resume a criar uma plataforma. O que construímos foi uma nova forma de pensar e executar a gestão de sinistros, auditorias e investigações no mercado de seguros. Isso tudo graças ao envolvimento de uma equipe interna, comprometida e gabaritada e um time de parceiros especialistas no assunto e de alta credibilidade no mercado.

O nosso compromisso é simples, mas extremamente sério: resolver problemas reais do setor, com velocidade, rastreabilidade e inteligência aplicada. E não é discurso. É prática. A cada novo projeto, a cada cliente que nos procura para embarcar com a gente nessa jornada, reforçamos o quanto dados organizados, gestão à vista e decisões orientadas por inteligência são não só o caminho — mas o único caminho — para quem quer gerar eficiência, proteger margens e elevar o padrão de compliance e governança do seu negócio.

Hoje, ao olhar para a entrega do módulo de Gestão de Casos e para o desenvolvimento do nosso modelo de Scoring de Regras, eu tenho a convicção de que estamos dando um salto. Porque não se trata apenas de digitalizar processos — isso já ficou para trás.

> “O que estamos fazendo agora é ajudar as seguradoras a transformar dados em estratégia, prevenção, velocidade e resultado.”

E pra quem me pergunta sobre o futuro? A resposta é clara: o Sindicante Digital não veio pra ser mais uma solução no mercado. A gente veio pra ser protagonista na transformação da gestão de sinistros no Brasil.

Seguimos firmes. E quem quiser fazer parte desse movimento, as portas estão abertas.

LUIZ BOCUTO É FUNDADOR E CEO DO SINDICANTE DIGITAL

30 anos

CONECCTA

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!

Donizetti Ferreira 11 99118-3770 - vendasconeccta@outlook.com

NOVO EPISÓDIO DO VIDEOCAST PLANOS SEGUROS COM A ALM DESMISTIFICA A HARMONIZAÇÃO OROFACIAL

O videocast "Planos Seguros com ALM — Seguros Para Todos" lança um novo episódio, abordando um tema que tem ganhado destaque na área da saúde, estética e bem-estar: a harmonização orofacial.

Mais do que um procedimento estético, a harmonização orofacial busca o equilíbrio e a melhora da autoestima, impactando também a saúde funcional. Para desvendar os principais procedimentos, benefícios e cuidados dessa prática em ascensão, o episódio recebe as renomadas cirurgiãs-dentistas Carla Young e Daniela Claudino. A conversa é mediada por Cris Rassier, head de marketing da ALM, e conta com a participação da jornalista da BandNews FM,Maria Eduarda Vieira.

Durante o bate-papo, Carla Young esclarece o conceito da harmonização orofacial. “A harmonização orofacial é uma especialidade odontológica reconhecida desde 2019, focada em buscar o equilíbrio e a simetria da face dos pacientes. Através de diversas técnicas, como a aplicação de toxina botulínica e preenchimentos, nosso objetivo é corrigir assimetrias, melhorar o contorno facial e proporcionar resultados naturais que realçam a beleza individual.”

Em seguida, Daniela Claudino esclareceu que não existe padronização na harmonização orofacial. Cada paciente é único, e por isso, a análise facial é individualizada. “Entendemos as necessidades específicas de cada rosto para realmente harmonizá-lo. É por isso que surge o mito de que todos os procedimentos são iguais; na verdade, o que é indicado para uma pessoa pode não ser para outra. Essa abordagem personalizada é o que garante resultados naturais, pois o objetivo da harmonização é justamente trazer harmonia para a face de forma singular.”

O episódio ofereceu um olhar aprofundado e acessível sobre a harmonização orofacial, esclarecendo dúvidas e apresentando informações valiosas para todos os interessados no tema. As especialistas destacaram que é essencial enfatizar a importância da escolha de um bom profissional para realizar procedimentos de harmonização orofacial. É preciso efetuar aintervenção com um profissional com a devida qualificação ou indicação.

O Projeto Vida Longa em 2025 segue com as veiculações dos videocasts na rádio BandNews FM RJ, além das ações 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**.

SEGURADORA ALM

Cuidado de verdade, proteção
de ponta a ponta.

Aqui, o seguro é para todos.

VISITE NOSSO SITE

www.seguradoraalm.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/