

● ● ●
SEGURO
NOVA DIGITAL



Fundadora da Core:
Nathalia Coutinho quer desatar o nó da comunicação para criar histórias que inspiram e vendem

CONECTANDO MARCAS E PESSOAS

Prestes a completar 10 anos, Core se torna referência em comunicação no mercado de seguros



A DOC24 ESTÁ
DEMOCRATIZANDO A
SAÚDE DIGITAL P. 12

ELA REINVENTOU O
MARKETING NA
SEGURADORA ALM P. 32



UMA NOVA ERA PARA CORRETORES
ESTÁ SENDO CONSTRUÍDA.

AGUARDE.

exalt
GRUPO

Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

Relações públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

Articulistas

Luiz Bocuto

Josusmar Sousa

Capa

CORE CONSULTORIA

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/

Edição de novos caminhos

A 54ª edição da Seguro Nova Digital chega com uma seleção especial de conteúdos que refletem os movimentos mais relevantes do mercado. Na capa, Nathalia Coutinho, CEO da Core Consultoria, fala sobre os quase 10 anos da agência, que tem se consolidado como referência em comunicação estratégica no setor de seguros.

Em entrevista exclusiva, Daniel Prieto, diretor geral da doc24 no Brasil, compartilha os marcos da empresa em seus seis primeiros anos no país e detalha como a companhia tem ampliado o acesso à saúde digital com qualidade e eficiência.

Ainda no universo da saúde, a TEM Saúde vem se posicionando como uma aliada de empresas que buscam oferecer benefícios acessíveis e soluções concretas em saúde popular — uma alternativa complementar ao SUS.

A edição traz também uma análise sobre a mudança de posicionamento da seguradora ALM, que aposta em uma nova estratégia de comunicação com a chegada de Cristiane Rassier como Head de Marketing.

A Seguro Nova Digital segue atenta às transformações do setor, valorizando as vozes que impulsionam mudanças e acompanhando iniciativas que constroem um mercado mais inovador, inclusivo e alinhado às demandas da sociedade.

Nesta edição, a revista reúne histórias inspiradoras, análises estratégicas e cases que evidenciam como os segmentos de seguros e saúde têm evoluído diante de novos contextos. É por meio desse olhar atento e curadoria editorial que a publicação reforça seu compromisso com a informação de qualidade.

Boa leitura e bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

DOC24: SEIS ANOS
DEMOCRATIZANDO O
ACESSO À SAÚDE
DIGITAL

24

SAÚDE

A SAÚDE POPULAR ESTÁ
GANHANDO ESPAÇO NO
MERCADO

32

MOVIMENTAÇÕES

ELA CHEGOU NA
SEGURADORA ALM E
ESTÁ MUDANDO A
FORMA DE COMUNICAR
DA EMPRESA

18

CAPA

A CORE CONSULTORIA
ESTÁ DESENROLANDO A
COMUNICAÇÃO NO
MERCADO DE SEGUROS

26

ESPECIAL

EXPERMED LIDERA
SETOR DE PERÍCIAS NO
BRASIL

48

SEGURO AGRO

RAÍZES FIRMES,
APESAR DO CLIMA



VOCÊ SABIA?

Em 2025, a Luber Corretora e Gestão de Riscos Logísticos foi reconhecida como case de sucesso no Prêmio Exportação RS 2025 como parceira estratégica do transporte nacional e internacional.

MAIS DO QUE UM SEGURO. UMA APÓLICE FEITA PARA VOCÊ

A LUBER APRESENTA NOVAS SOLUÇÕES EXCLUSIVAS E PERSONALIZADAS PARA QUEM TRANSPORTA O BRASIL!

Na Luber Corretora e Gestão de Riscos Logístico, cada apólice nasce de uma escuta atenta e de um entendimento profundo da sua operação.

Mais do que vender seguros, criamos **estratégias de proteção feitas sob medida**, com coberturas que acompanham o risco, o trajeto e o valor do que está em movimento para atender o que você precisa, sem custos extras.

SEGURO SOB MEDIDA NÃO É PROMESSA. É PROCESSO. SUA APÓLICE PERSONALIZADA EM 4 ETAPAS

1 ENTENDIMENTO DA OPERAÇÃO

Conhecemos a fundo sua rotina operacional: **os tipos de carga transportada, rotas percorridas, perfil de risco, histórico de ocorrências e as particularidades** que fazem da sua operação única.

2 MAPEAMENTO DOS PONTOS FORTES E FRAQUEZAS

Identificamos os **pontos frágeis da operação e mostramos onde é possível melhorar, flexibilizar e economizar nas medidas de gerenciamento de risco**, sempre com foco em segurança, prevenção de perdas e redução das taxas de seguro.

3 APRESENTAÇÃO DO PROJETO E VALIDAÇÃO

Entregamos um estudo **sem compromisso, com propostas sob medida e coberturas exclusivas**. Se fizer sentido para a sua operação, avançamos juntos para a negociação comercial.

4 IMPLANTAÇÃO E ACOMPANHAMENTO

Ao se tornar cliente Luber, você passa a contar com um **assessor exclusivo que acompanha toda a sua jornada, oferecendo suporte técnico, jurídico e comercial**, sempre que for necessário.

SÃO COBERTURAS QUE RESPONDEM AOS RISCOS REAIS DA ESTRADA E DE QUEM VIVE O TRANSPORTE NO DIA A DIA

E MUITO MAIS! E MUITO MAIS! E MUITO MAIS!



E MUITO MAIS! E MUITO MAIS! E MUITO MAIS!



(51) 9 9138-8700



comercial@lubercorretora.com.br



www.lubercorretora.com.br



GPTW PELO SEXTO ANO CONSECUTIVO

Pelo sexto ano consecutivo, a Allcare foi reconhecida como uma das melhores empresas para trabalhar no Brasil, segundo a consultoria global Great Place to Work (GPTW). O selo é concedido com base na percepção direta dos

colaboradores, que avaliam voluntária e confidencialmente aspectos como clima organizacional, confiança, respeito e oportunidades de desenvolvimento. A adesão à pesquisa na Allcare tem se aproximado de 100%, refletindo o engajamento interno e a transparência do processo.

A empresa utiliza os resultados da pesquisa GPTW como uma ferramenta estratégica de escuta e gestão. “O selo GPTW reflete uma cultura sólida, baseada em um ambiente de trabalho onde há respeito, escuta, confiança, desenvolvimento e propósito. Com ele, os nossos colaboradores nos ajudam a entender o que estamos fazendo bem, identificar onde podemos evoluir e impulsionar as transformações necessárias para seguirmos em movimento”, afirma Vivian Spina, superintendente de Recursos Humanos da Allcare.

Para o CEO da companhia, Farias Sousa, o reconhecimento vai além do clima organizacional positivo. “O investimento contínuo da Allcare nas pessoas impacta positivamente os negócios da empresa por várias razões, da produtividade à inovação, da retenção de talentos à reputação”, conta.

AVANÇO DA SAÚDE DIGITAL



O Head comercial da [doc24](#), [Cláudio Ramos](#), participou, no dia 10 de julho, do Seguro em Debate. Ele compartilhou reflexões sobre os seis anos da empresa no Brasil e a evolução do setor de saúde digital no país.

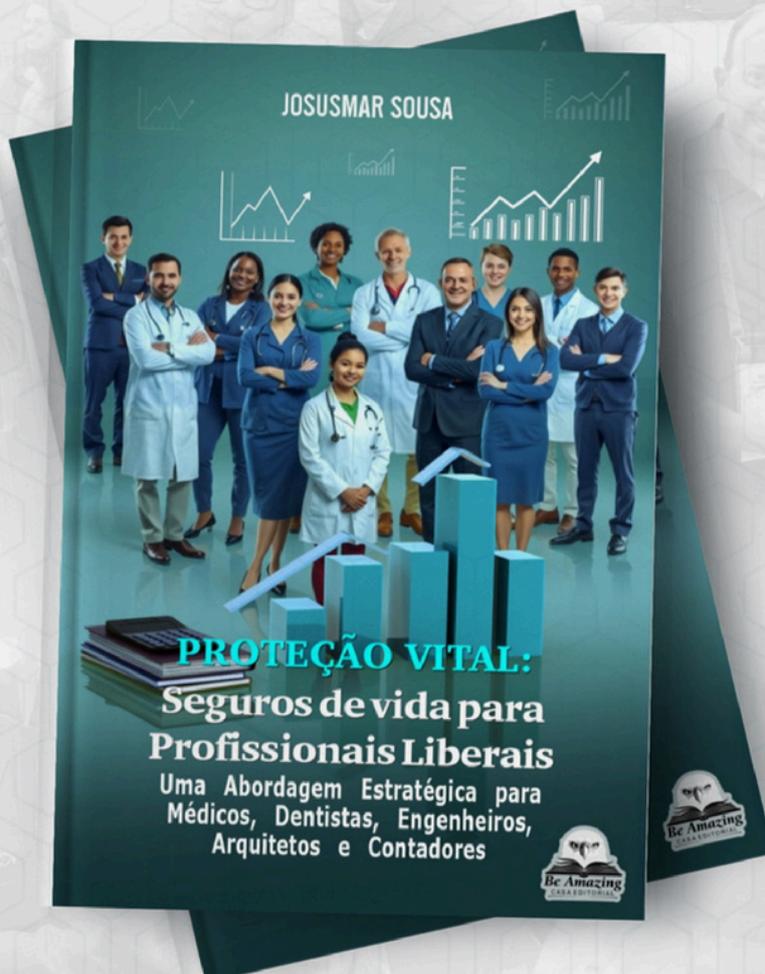
Durante a conversa, o executivo destacou que a doc24 está trabalhando para se aproximar cada vez mais dos corretores de seguros, reconhecendo o papel essencial desse canal na expansão do acesso à saúde para a população brasileira.

“O corretor tem um papel importante para o crescimento do acesso à saúde”, afirmou Ramos.

Com apenas um quarto da população brasileira coberta por planos de saúde, a saúde digital surge como uma solução viável. Isso porque, segundo ele, ela é mais acessível para milhões de pessoas.

“É importante para dar acesso ao público que não tem condição de aderir ao plano de saúde”, completou Ramos.

Livro vital para o profissional liberal e essencial para o corretor de seguros



Com mais de 40 anos de experiência em proteção familiar, Josusmar Sousa explica que a importância do seguro se revela de forma ainda mais intensa quando consideradas as particularidades dos profissionais liberais, e coberturas como Diárias por Incapacidade Temporária, Doenças Graves ou Invalidez garantem manutenção do padrão de vida.

Venda pelo
whatsapp:



1195881-1818

Ou pelo
QRCode





PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DE STARTUPS

Estão abertas as inscrições para a 7ª edição do AlperTech Startups, programa de aceleração da Alper Seguros que conecta empresas inovadoras a oportunidades reais de crescimento. A iniciativa já acelerou mais de 30 startups desde 2019 e agora

CAPACITANDO VAREJISTAS E FABRICANTES

A Pitzi, empresa de proteção para smartphones e eletrônicos no Brasil, acaba de lançar uma plataforma de capacitação digital para vendedores e equipes comerciais de seus parceiros – redes varejistas, operadoras e fabricantes de celulares. Disponível desde 10 de junho, a solução tem como meta qualificar 10 mil profissionais em dois anos e impulsionar as vendas em 10% nos pontos de venda físicos.

“A plataforma foi criada para transformar vendedores em especialistas em proteção celular, com conteúdo disponível a qualquer momento e focado em resultados práticos”, explica Tatiany Martins, Vice-presidente Comercial, Marketing e CX da Pitzi. A ferramenta se integra ao ecossistema de soluções que a empresa já oferece gratuitamente aos parceiros, como o aplicativo Pitzi Ninja para engajamento em pontos de venda.

A Pitzi planeja constantes melhorias na plataforma, incluindo a implementação de inteligência artificial para personalização da experiência de aprendizado.

procura novos negócios com produto validado, receita recorrente e potencial de escalar em setores estratégicos para o mercado corporativo.

A proposta é clara: apoiar startups com soluções práticas para os desafios das empresas, oferecendo mentorias com executivos da Alper, acesso a clientes estratégicos e a possibilidade de realizar uma prova de conceito (POC) por três meses, tudo sem contrapartida de equity.

“Desde a primeira edição, buscamos startups que entreguem soluções com impacto direto no dia a dia das empresas. Mais do que acelerar ideias, queremos impulsionar negócios reais que possam ser aplicados nas operações da Alper e de nossos clientes”, afirma Gabriela Rosati, Diretora de Marketing, Comunicação e Digital da Alper Seguros.



Amigo Corretor,

O Clube de Vantagens Allcare está de cara nova!

Agora você tem **mais praticidade** e uma **navegação mais moderna e intuitiva!**



Confira as novidades na plataforma:

- ✓ Nova interface moderna e fácil de navegar
- ✓ Busca por categorias atualizada
- ✓ Curadorias exclusivas com ofertas selecionadas
- ✓ Seção de benefícios mais procurados

Acesse agora e aproveite todas essas facilidades e garanta seus benefícios favoritos!

***Importante:** Para acessar a nova plataforma será obrigatório redefinir sua senha!



allcare

+ s
Clube de Vantagens
Allcare



SITE DE CARA NOVA



O GBOEX reformulou o site oficial da empresa (www.gboex.com.br). O lançamento do novo espaço virtual possibilita uma experiência interativa, com rapidez e funcionalidade. Além de um portal institucional, tornou-se um canal mais

dinâmico de relacionamento com os clientes, com os corretores de seguros, com os parceiros e outros públicos.

A reestruturação tem como objetivos facilitar o acesso às informações e reforçar a presença e o posicionamento digital do GBOEX. “Com o novo site, a empresa busca se aproximar ainda mais dos clientes, oferecendo soluções práticas e alinhadas às demandas do mercado”, afirma a gerente de Produtos, Inteligência de Mercado e Marketing, Letícia Vaz.

Com assinatura de desenvolvimento da agência Ondaweb, sob a coordenação e produção da Superintendência Comercial, Comunicação e Marketing, o projeto também contou com o apoio de outras áreas do GBOEX. “O design tem como base o conceito de usabilidade e proximidade, com foco em uma comunicação visual clara, moderna e centrada no usuário”, comenta a gerente.

GBOEX: planos para a sua vida.

SEGURO DE VIDA PARA PME

“O PASI nasceu para atender as pequenas e médias empresas.” A afirmação é de Vivianne Andreazzi, Diretora Comercial Nacional da empresa. A executiva participou do podcast Seguro em Debate, que foi transmitido no dia 24 de julho.

Mostrando um caráter inclusivo e social, a contratação do Seguro PASI pode ser feita a partir de apenas uma vida. Segundo Vivianne, essa flexibilidade dá acesso à proteção para empresas de todos os portes. “As PMEs precisam ter seguro de vida para reter talentos e proteger seu caixa”, destacou.

“No PASI, damos a mão ao corretor que ainda se sente inseguro para atuar com esse público”, disse. Com esse objetivo, a companhia promove treinamentos diários, oferecendo suporte completo para a atuação consultiva dos profissionais.





Toda empresa começa com uma **ideia**.
Ganha **força** com gente boa ao lado.
E precisa de **proteção** para continuar crescendo.

Para cuidar de negócios
e de quem faz eles
acontecerem,
tem seguro AXA.

Ofereça mais segurança
ao seu cliente. E mais
valor à sua carteira.

JUNTOS A CADA PASSO *do seu negócio*

10
anos

“SEIS ANOS DEMOCRATIZANDO O ACESSO À SAÚDE DIGITAL, DE NORTE A SUL DO BRASIL”

Ter acesso à saúde privada e envelhecer com qualidade de vida estão entre os principais desejos do brasileiro

Sergio Vitor Guerra

UMA PESQUISA DE 2019 realizada pelo IESS/Ibope revelou que contar com um plano de saúde é um dos principais anseios da população. Entretanto, em um país com profunda desigualdade econômica, apenas um quarto da população tem um convênio médico tradicional.

Diante desse cenário, empresas vêm surgindo como alternativa mais acessível e apresentando produtos atraentes às pessoas que utilizam o Sistema Único de Saúde (SUS).

É o caso da doc24, empresa argentina que aterrissou no Brasil há seis anos e que vem revolucionando o setor com a proposta da saúde digital. A companhia integra tecnologia, uso de dados, inteligência e humanização com o objetivo de oferecer um cuidado personalizado. “A companhia promove um modelo de saúde digital e preventiva, que combina telemedicina, monitoramento remoto, integração de dispositivos e consultórios inteligentes”, explica Daniel Prieto, Diretor Geral da doc24 no país.

Seguro Nova Digital - O que motivou a doc24 a expandir sua operação para o Brasil há seis anos?

Daniel Prieto - O Brasil sempre foi considerado um mercado estratégico para a doc24, considerando sua extensão e complexidade do sistema de saúde, além do potencial de crescimento em soluções digitais. Observamos desde o início um mercado ainda carente de alternativas acessíveis e ágeis de atendimento médico.

A expansão para o Brasil nos permitiu contribuir com um ecossistema de saúde mais inclusivo e inovador, trazendo nossa expertise em telemedicina e atendimento remoto personalizado.



Daniel Prieto, Diretor Geral da doc24

SND - A empresa é argentina. Qual é a visão estratégica que a companhia tem com suas operações aqui no país?

DP - O Brasil é hoje uma das operações mais estratégicas para a doc24, tanto pelo tamanho do mercado quanto pela necessidade real de soluções que ampliem o acesso à saúde de qualidade.

Nosso foco é crescer de forma sustentável, acompanhando o avanço da saúde digital no país, sempre em parceria com o setor de seguros, operadoras de saúde, hospitais, empresas e corretores.

Seguimos investindo em tecnologia, inteligência de dados e na expansão de novos produtos, como nossa linha de bem-estar corporativo focada no cuidado integral, com destaque para a saúde mental, incluindo psicólogos e psiquiatras, que hoje representam uma das maiores demandas no Brasil.

Também mantemos o desenvolvimento dos nossos consultórios inteligentes, integrando telemedicina e dispositivos de monitoramento remoto para exames e triagens em regiões com baixa oferta de serviços médicos presenciais. A visão da doc24 é democratizar o acesso a médicos qualificados, promover qualidade de vida e fortalecer um ecossistema de saúde híbrido, que atenda todos os perfis de população, especialmente em locais de difícil acesso.

SND - Qual é o balanço que você faz desse período da empresa no Brasil?

DP - Hoje, após seis anos de operação no Brasil, consolidamos a doc24 como referência em soluções de telemedicina B2B, com mais de 15 milhões de beneficiários na América Latina (Argentina, Brasil e México como principais mercados), sendo 4 milhões de usuários brasileiros e mais de 250.000 consultas mensais realizadas por meio da nossa plataforma.

Temos parcerias sólidas com operadoras de saúde, hospitais e empresas de diferentes setores, dentre eles o universo das seguradoras. Players como Prudential, Alper, Klimber, Mercado Pago confiaram no potencial de expandir o atendimento em saúde e reduzir custos com a doc24. E mais do que números, nosso maior balanço é ver a digitalização da saúde avançando no país, com impacto real na vida das pessoas.

“ **A digitalização na saúde vai além de simplesmente colocar serviços médicos online. Trata-se de integrar tecnologia, dados, inteligência e, claro, humanização.** ”

Tudo isso para oferecer um cuidado mais eficiente, acessível e personalizado. A doc24 atua justamente nesse ponto, promovendo um modelo de saúde digital e preventiva, que combina telemedicina, monitoramento remoto, integração de dispositivos e consultórios inteligentes.

SND - A doc24 é pioneira disso aqui no Brasil?

DP - Sem dúvida. Fomos uma das primeiras empresas a estruturar uma plataforma completa de telemedicina no Brasil, antes mesmo do período da pandemia. Chegamos em 2019 já com staff médico próprio 24/7, integração com sistemas de gestão e soluções adaptáveis para diferentes segmentos.

Evoluímos em um ecossistema de saúde digital, como aplicativo de saúde e bem-estar para o setor corporativo com foco em saúde mental. Além disso, trouxemos uma linha de consultórios inteligentes, que expande ainda mais o atendimento em saúde e proporciona a realização de exames combinando modelo remoto ao processo físico. A nossa abordagem personalizada, que une tecnologia de ponta com atendimento humanizado, nos posicionou como referência no setor.

SND - Apenas um quarto dos brasileiros é beneficiário de planos de saúde. Como ampliar o acesso à saúde privada?

DP - A chave para ampliar o acesso à saúde privada está justamente em soluções escaláveis como a telemedicina, que democratizam o atendimento médico. Através da doc24, as empresas conseguem oferecer benefícios de saúde digital para colaboradores e dependentes a custos muito mais acessíveis do que modelos tradicionais.

Isso também se reflete no mercado de seguros, onde vemos as operadoras incorporando soluções digitais para atingir públicos antes desassistidos.

SND - Quais são as particularidades do mercado de saúde brasileiro?

DP - Brasil é um país de dimensões continentais, com uma diversidade muito grande de perfis de usuários, que vão desde grandes centros urbanos até regiões remotas, interioranas e ribeirinhas. Uma das principais particularidades do mercado de saúde brasileiro é justamente a desigualdade na distribuição de profissionais de saúde: mais de 50% dos médicos estão concentrados na região Sudeste e, somando com o Sul, essas duas regiões concentram mais de 70% dos médicos do país, segundo estudos do setor.

Isso significa que grande parte da população brasileira enfrenta dificuldades de acesso a especialidades médicas e atendimento de qualidade, sobretudo nas regiões Norte e Nordeste. Somado a isso, há o desafio dos custos elevados dos planos de saúde tradicionais, o que limita o acesso de milhões de brasileiros à saúde privada. Esse cenário cria uma demanda natural por soluções de saúde digital, como a telemedicina, o monitoramento remoto e programas de bem-estar corporativo, que democratizam o acesso a médicos qualificados e ajudam a promover uma gestão mais eficiente da saúde.

SND - Na sua avaliação, qual é o papel do corretor de seguros na digitalização do setor?

DP - O corretor de seguros no Brasil exerce um papel estratégico e consultivo, não apenas na distribuição dos planos de saúde tradicionais, mas também na expansão da saúde digital e preventiva. Hoje, mais do que comercializar planos, o corretor orienta empresas e pessoas físicas na escolha de soluções inovadoras e novas tecnologias integradas à jornada de cuidado.

SND - Qual é a sua expectativa em relação ao futuro do setor?

DP - Vejo o futuro do setor de seguros de saúde cada vez mais conectado a um modelo híbrido, em que o digital e o presencial se complementam de forma inteligente. A saúde digital já deixou de ser tendência para se tornar uma realidade consolidada, trazendo eficiência, agilidade e maior alcance no cuidado com as pessoas.

A expectativa é de que as soluções integradas ganhem ainda mais espaço dentro dos produtos de seguros e planos de saúde. Essa combinação permite não só reduzir custos e sinistralidade, mas também oferecer uma jornada de cuidado mais personalizada para beneficiários.

SND - A telemedicina é um instrumento usado antes da sua regulamentação. Nesse período, quais foram as mudanças mais significativas do setor?

DP - A regulamentação oficial da telemedicina no Brasil trouxe segurança jurídica para operadoras de saúde, médicos e pacientes. Mas o mais relevante foi a consolidação de um novo comportamento: o brasileiro passou a confiar no atendimento remoto e a exigir essa opção como parte integrante de sua jornada de saúde.

Estudos da Fenasaúde apontam que, de 2020 até o final de 2022, cerca de 11 milhões de consultas foram realizadas por telemedicina no Brasil. Em 2023, esse número já saltou para 30 milhões, um aumento de 172% no volume de atendimentos em apenas um ano.

Além disso, houve avanços significativos em termos de integração tecnológica entre plataformas de gestão hospitalar e operadoras, maior aderência às normas de proteção de dados (LGPD) e ampliação do leque de especialidades oferecidas por vídeo, como psicologia, nutrição e acompanhamento de pacientes crônicos. Esses fatores combinados transformaram a telemedicina de uma alternativa emergencial para um pilar permanente da saúde digital no Brasil.



em **Brasília**

Histórias de grandes executivas de seguros começam a ser contadas

Em breve, no livro
Executivas de Seguros
Série Brasília



Editora
Infinita

ROSANE MOTA NARRA SUA TRAJETÓRIA NO LIVRO EXECUTIVAS DE SEGUROS - SÉRIE BRASÍLIA

Fundadora da RM7 Seguros compartilha memórias da infância, chegada a Brasília e construção de uma carreira sólida no setor

O livro Executivas de Seguros — Série Brasília, que será lançado pelo Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) em parceria com a Editora Infinita, reúne histórias reais de mulheres que, com coragem, visão e excelência, vêm transformando o mercado de seguros no Distrito Federal.

Uma das coautoras da obra é Rosane Motta, fundadora da RM7 Seguros, que participa de seu quinto livro com entusiasmo. Natural de Congonhas (MG) e atualmente radicada em Brasília, Rosane compartilha memórias da infância, da adolescência e da chegada à capital federal, revisitando momentos que moldaram sua trajetória pessoal e profissional.

“O roteiro do livro está fantástico”, afirma a executiva, que também participou do podcast Doses Milionárias, produzido pelo CESB, destacando o impacto de sua história e o papel do empreendedorismo feminino no setor.

Com mais de 30 anos de atuação no mercado, Rosane iniciou sua carreira com foco em seguro garantia e encontrou seu maior marco profissional ao fundar sua própria corretora — a RM7 Seguros.

Mais do que uma publicação, o livro representa um movimento de valorização, representatividade e protagonismo feminino. Ele traz à tona trajetórias inspiradoras, repletas de desafios superados, conquistas marcantes e aprendizados transformadores.

Sob coordenação de Regina Lacerda, presidente do CESB e uma das 50 mulheres mais influentes do mercado de seguros do Brasil, o projeto nasce para inspirar novas lideranças e deixar um legado para as futuras gerações.



Raio-X

Mineira de Congonhas, Rosane deixou sua cidade natal aos 17 anos para viver com os tios em Brasília. Rapidamente se adaptou à nova rotina e, pouco tempo depois, teve seu primeiro contato com o mercado de seguros — setor no qual atua há mais de 30 anos com dedicação e visão empreendedora.

Ela é CEO e fundadora da RM7 Seguros, corretora que vem se tornando referência no mercado brasileiro de seguros.



Proteção cyber com parceria estratégica!

Na Alper, a segurança digital é levada a sério. Com o nosso Seguro Cyber, sua empresa conta com proteção completa para mitigar perdas financeiras, operacionais e reputacionais em caso de ataques cibernéticos. Oferecemos suporte na gestão de crises, fortalecimento da resiliência cibernética e coberturas para defesa jurídica, resposta a incidentes e ataques de ransomware.



Entre as soluções incluídas no Seguro Cyber, estão:

- ✓ Cobertura para lucros cessantes
- ✓ Custos de restituição da imagem
- ✓ Responsabilidade por dados pessoais e corporativos
- ✓ Multas e penalidades regulatórias
- ✓ Despesas operacionais emergenciais
- ✓ Pagamento de resgates em casos de ransomware



Proteja a sua empresa contra qualquer ameaça digital!

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

CORE CONSULTORIA: COMUNICAÇÃO AUTÊNTICA E ASSERTIVA NO MERCADO DE SEGUROS

Agência de comunicação com extensa trajetória no setor, é especializada em desvendar o DNA dos clientes e criar conexões potentes entre marcas, executivos e consumidores. Com crescimento sustentável, empresa está prestes a completar 10 anos

Sergio Vitor Guerra

A INFÂNCIA DE Nathalia Coutinho, CEO da Core Consultoria, foi marcada por uma rotina peculiar e simbólica: as travessias de barca entre Niterói e o centro do Rio de Janeiro. O trajeto de cerca de 20 minutos pela Baía de Guanabara era mais do que um simples deslocamento. Era um momento de conexão

com seus avôs, Afranio e Zidelmar — ambos ascensoristas da SulAmérica, tradicional seguradora com sede na Rua do Ouvidor.

Um a acompanhava nas manhãs e o outro no retorno à tarde. Aquela rotina, aparentemente comum, foi seu primeiro contato — ainda que

**Nathalia
Coutinho: a
história de
travessias que
inspiraram uma
comunicação
mais humana.**



inconsciente — com o mundo do seguro. Essa lembrança, ainda viva em sua memória, ajudou a formar o olhar sensível de Nathalia para as necessidades e potencialidades da comunicação, sempre com foco nas pessoas.

Ela percorreu uma jornada profissional que começou na linha editorial e se expandiu para o marketing dentro de companhias e agências. Foi na Prudential que a conexão entre proteção e comunicação ficou mais evidente.

Nathalia, então, decidiu trocar os passeios de barca e o cenário praiano pelos arranha-céus de São Paulo, ao aceitar uma oportunidade na Liberty Seguros. Anos depois, trabalhou na agência CDI, onde coordenou o atendimento à SulAmérica — a mesma companhia que foi, por anos, o ganha-pão dos avôs. Apesar de já estar exercendo sua vocação como comunicadora, novos projetos estavam por vir, extrapolando as barreiras das empresas tradicionais.

“Entendi que tinha uma oportunidade de atender pequenas e médias empresas, além de startups que estavam surgindo no mercado de seguros”.

A ascensão das startups nos últimos anos transformou a configuração de um setor muitas vezes visto como engessado. Essas empresas, mesmo enxutas, careciam de comunicação. “O dono do negócio está muito focado na operação e não consegue ter tempo para se dedicar à comunicação e ao marketing”, revela Nathalia. Observando essa lacuna e percebendo novas oportunidades nasce a Core Consultoria.

DISSEMINANDO A CULTURA DO SEGURO

O mercado de seguros está se transformando. Nesse processo, a comunicação, muitas vezes, está embaraçada — travada por excesso de tecnicismo, urgência ou falta de direcionamento. É

nesse ponto que a Core atua como tradutora estratégica, desatando os nós e transformando matéria-prima em mensagens claras, conectadas e alinhadas com os objetivos dos negócios, necessidades dos consumidores e movimentos do setor.

Este, que está passando por uma transformação profunda. A abertura à comunicação e ao protagonismo é cada vez maior. Segundo Nathalia, há um desejo genuíno das companhias em se posicionar diante de temas fundamentais da sociedade — como mudanças climáticas, produtos acessíveis e linguagem simples.

“A cultura do mercado de seguro só vai crescer com o produto e a comunicação adequada”.

Hoje, seguradoras e corretores se esforçam para estar mais próximos do cliente, com uma linguagem acessível e uma mentalidade inovadora. Ela reconhece o trabalho propositivo



Aline Freire, Gerente de Marketing e Comunicação do Grupo Évora

“Um dos motivos de termos contratado a Core foi o fato de a equipe entender de verdade como funciona o mercado de seguros e estar imersa no nosso ecossistema - e isso faz muita diferença na interação com nossos executivos.

Nosso primeiro trabalho foi o rebranding das marcas do Grupo Évora e foi um sucesso! Hoje, nos atendem em várias frentes com entregas de comunicação integrada”.

da CNseg e enxerga com otimismo o futuro do setor.

“O mercado pode aproveitar melhor determinados momentos para apresentar o seu valor”, diz a fundadora da Core. Segundo ela, mostrar como o seguro pode agir nas dores da sociedade é essencial. A comunicação, nesse sentido, deve estar conectada com temas atuais e redes sociais, mas com responsabilidade.

Na avaliação de Nathalia, o profissional vende conhecimento e a segurança de saber resolver os problemas dos segurados. Essa conexão com o que acontece no mundo é fundamental para o posicionamento de executivos e executivas do setor.

MÉTODO CORE CONSULTORIA DE TRABALHO

Todo empreendedor tem uma jornada. Com o tempo, a Core foi construindo um diferencial competitivo. O que consolidou a empresa foi a abordagem consultiva e estratégica, com foco no entendimento profundo do negócio do cliente e soluções personalizadas de comunicação.

“Somos uma consultoria de comunicação focada em reputação, posicionamento institucional e de executivos”.

Ana Emílio, diretora de operações da Core

Com 18 profissionais, a equipe tem um DNA consultivo, voltado à comunicação sob medida, muito próxima do B2B — que, segundo Ana, “é sempre uma venda de inteligência. É muito diferente de vender shampoo, por exemplo”, aponta.

Um dos pilares da atuação está na psicologia do cliente. “Muitas vezes, ele sabe o que quer, mas nem sempre sabe o que precisa. A entrega é fruto de construção coletiva”, comenta Ana.



Fazendo jus ao nome, a Core adota um processo de consultoria completa: pode incluir estratégias digitais, workshops ou mix de comunicação, sempre conectados às dores e metas do cliente. A consultoria domina a cadeia do setor — desde o prestador de serviço que atende um sinistro até a seguradora que desenvolve um produto. E segue mergulhando profundamente nesse mercado.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COM RESPONSABILIDADE

O atendimento exige tempo e profissionais preparados para escutar. Isso vale tanto para ações estratégicas quanto operacionais — como produção de conteúdo, peças e produtos de comunicação.

Nesse sentido, a área de criação da Core está passando por uma transformação para adoção de inteligência artificial, que vem acompanhada de governança adequada, treinamento e cuidado com a qualidade.

A Core atua nesse processo com foco em escala e eficiência, de maneira segura, homologada e institucional. “Se todo mundo começar a usar a inteligência artificial de qualquer maneira, isso pode gerar problemas no produto final”, alerta Nathalia. Por isso, contratou uma consultoria especializada para suportar a implementação de soluções eficazes e seguras.

Danielle Tilton Fagaraz, Diretora de Marketing e Experiência do Cliente da AXA no Brasil

“Nossa parceria com a Core é longa, mais de 8 anos de muitas entregas. Visão estratégica do negócio, parceria na construção e adaptação de projetos, além do olhar humano para a comunicação, são competências que aportam muito valor para o trabalho, e nós compartilhamos esses valores. É uma grande parceira na missão de fortalecer cada vez mais a marca AXA no Brasil junto a corretores, parceiros e clientes”

A postura da Core é de cautela e crescimento sustentável, combinando criatividade com processos estruturados.

Juliana Tiede, Fundadora e CEO da JDT Seguros



“

A Core é a nossa parceira desde 2020 na construção de uma comunicação alinhada ao propósito da JDT e aos desafios do seguro para o agronegócio.

Nos apoia nas frentes de comunicação interna e externa e nos dá suporte para os projetos especiais que fazem parte do nosso calendário anual, como o Rally da Safra e eventos do setor, garantindo conteúdos de qualidade e o posicionamento adequado”

PERSONIFICAÇÃO DAS EMPRESAS

Nathalia reflete que hoje cada executivo é um canal. A reputação pessoal impulsiona a reputação corporativa. Participar



Patrícia Ferreira Rodrigues, Gerente de Desenvolvimento de Produtos e Marketing da MAWDY

“

Contratamos a Core para nos ajudar a repensar nossa comunicação de produtos e serviços. Juntos, conseguimos retrabalhar as mensagens de uma forma mais amigável e assertiva, com vídeos e uma solução tecnológica interessante que melhorou a distribuição do conteúdo em formatos mobile

de eventos, estar ativo nas redes sociais e compartilhar conhecimento são atitudes que ampliam o alcance. “As marcas precisam de confiabilidade e a confiabilidade vem das pessoas”.

A combinação dos canais institucionais com os canais pessoais amplia o alcance, diversifica a perspectiva e gera uma comunicação mais coesa.

A própria Nathalia conduz treinamentos e workshops com o objetivo de apoiar as empresas a alcançarem seus objetivos de marca — construída por múltiplas vozes. O foco dos treinamentos é olhar para a jornada de comunicação completa, provocando melhorias em cada ponto de contato de executivos, de forma fluida e holística. Não se trata apenas de oratória, mas da comunicação cotidiana, usada como ferramenta de relação.

VISANDO O FUTURO, CARREGANDO O PASSADO

Em um país de pequenas e médias empresas, ter seguro pode significar a sobrevivência do negócio em momentos críticos.

“A comunicação é uma constante. Falar da pauta do dia, da dor que dói na pessoa e na empresa, e como o seguro muda vidas”.

Segundo ela, abordar isso é humanizar o seguro. O setor está evoluindo, com novos canais de distribuição, mais simples e conectados com a realidade. Nesse ínterim, a Core cresce com solidez, prestes a completar 10 anos, mantendo seu diferencial consultivo, com operação eficiente e um time engajado.

A trajetória de Nathalia Coutinho mostra que algumas viagens, por mais simples que pareçam, marcam profundamente a direção que tomamos na vida. As barcas da infância se transformaram em travessias profissionais mais amplas.

Hoje, como CEO da Core Consultoria, Nathalia segue navegando com a mesma sensibilidade daqueles primeiros trajetos: escutando, entendendo, conectando pessoas e marcas. E, assim como seus avôs a guiavam pelas manhãs e tardes cariocas, ela agora guia empresas por caminhos de reputação, posicionamento e comunicação genuína.

“É preciso ter a pessoa certa no lugar certo”, conclui Nathalia Coutinho.



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?

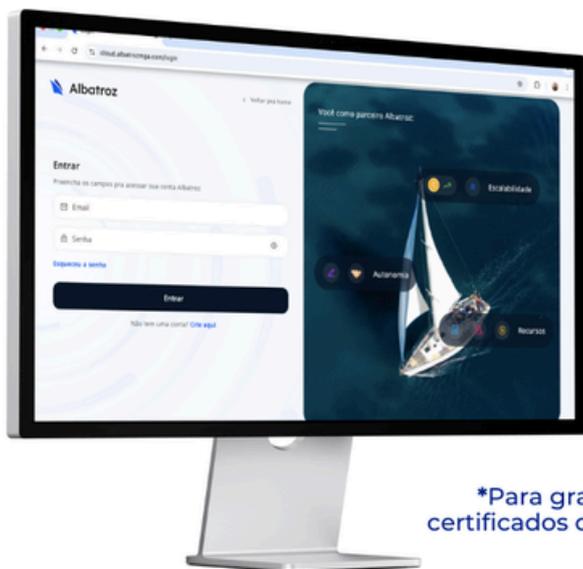
O RC-V (Responsabilidade Civil de Veículos) ampara danos corporais e materiais causados a terceiros pelo veículo utilizado no transporte da mercadoria OU ainda pela carga nele transportada.

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**



A primeira e única plataforma especializada em seguro transporte com o sistema 100% digital e integrada da seguradora.

essor
Seguradora do Grupo SCOR

Parceira Albatroz MGA


MGA

www.albatrozmg.com



Siga nossas redes sociais

SAÚDE POPULAR GANHA ESPAÇO NO MERCADO

Dificuldades no acesso ao SUS impulsionam a busca por alternativas acessíveis, e TEM Saúde destaca-se como parceira estratégica para empresas que querem agregar valor com soluções em saúde

O Brasil vive um momento crítico em relação ao acesso à saúde pública, especialmente entre os brasileiros da Classe C, que somam mais de 100 milhões de pessoas e dependem majoritariamente do SUS. A situação foi detalhada em um estudo recente do Instituto Locomotiva, intitulado “A Classe C e a Saúde: os desafios de acesso a exames e consultas”, divulgado em fevereiro deste ano.

A pesquisa revela que 94% dos brasileiros da Classe C acreditam que o tempo de espera no SUS coloca em risco a vida da população. Entre os principais gargalos identificados, o acesso a especialistas lidera as reclamações: 60% dizem que o tempo de espera para esse tipo de consulta é muito longo. Outros 56% afirmam que a espera por exames também é excessiva, enquanto 46% relatam dificuldades até mesmo para consultas com médicos generalistas.

O reflexo disso é a migração crescente para a rede privada de saúde, ainda que de forma pontual ou emergencial. De acordo com o levantamento, 72% dos brasileiros da Classe C tiveram ou conhecem alguém que precisou

buscar atendimento fora do SUS diante da urgência ou da ausência de respostas rápidas. Esses números reforçam uma realidade já sentida nas filas dos postos de saúde, hospitais públicos. Ainda segundo a pesquisa, 24% dos entrevistados afirmaram ter tido piora no quadro de saúde por causa da demora para obter consultas ou exames na rede pública.

Esse cenário abre uma janela de oportunidades para empresas que oferecem soluções de saúde acessíveis. Nesse contexto, a TEM Saúde tem se destacado como uma das principais fornecedoras de soluções no mercado. Com uma atuação voltada para o modelo B2B2C, a TEM distribui produtos e serviços de saúde através de parceiros de diferentes setores — entre eles, seguradoras, bancos, fintechs e varejistas.



“Ao agregar um benefício essencial como saúde à oferta de produtos e serviços, nossos parceiros aumentam a percepção de valor e também o apelo de vendas” Mariana Esteves, Vice-Presidente Comercial da TEM Saúde.



A healthtech oferece serviços que viabilizam acesso a saúde voltados especialmente para as classes C e D. A proposta é uma opção intermediária entre a saúde pública e plano de saúde, oferecendo desde rede credenciada de consultas médicas, exames e procedimentos com desconto, a programas voltados a saúde mental, bem-estar, e cuidados preventivos.

Esse tipo de solução é especialmente valorizado em um momento em que a saúde se tornou uma das principais prioridades do consumidor brasileiro. O estudo do Instituto Locomotiva aponta que a preocupação com a saúde é constante entre os brasileiros da Classe C, mesmo entre os que não possuem plano de saúde privado. Muitas vezes, esse público opta por serviços avulsos, clínicas populares ou até por deixar de buscar atendimento — o que acarreta riscos ainda maiores no futuro.

“Entendemos que saúde acessível por ser uma demanda latente da população — é também uma oportunidade para empresas inovarem na forma como se conectam com seus clientes. Diante disso, oferecer acesso facilitado à saúde deixou de ser apenas uma ação de responsabilidade social ou fidelização e passou a ser um componente estratégico na relação entre marcas e consumidores. Estamos aqui para construir essas pontes”, reforça Mariana Esteves.

EXPERMED LIDERA SETOR DE PERÍCIAS NO BRASIL

A EXPERMED COMPLETA 12 anos de atuação com destaque no setor de perícias técnicas e médicas no Brasil. Fundada em 2013, a empresa se consolidou como a maior do segmento no país, com presença nacional e uma rede de mais de 3.500 especialistas. A trajetória inclui marcos como o desenvolvimento de tecnologia própria, expansão para novas áreas como perícias de engenharia e contábeis, e atuação estratégica junto a seguradoras, empresas e escritórios jurídicos.

Nesta entrevista à Seguro Nova Digital, Nadine revisita os marcos da trajetória da ExperMed, compartilha bastidores do processo de estruturação da rede de especialistas e explica como a tecnologia transformou a forma de conduzir perícias nos últimos anos. Ela também detalha como laudos bem elaborados ajudam empresas a prevenir litígios, orientar decisões estratégicas e proteger sua reputação — além de atuar como braço técnico para o departamento jurídico das companhias de seguros.

Além de modernizar a realização de perícias, a ExperMed contribui diretamente para a redução de litígios, a tomada de decisões estratégicas e a atuação preventiva. A empresa também é parceira de seguradoras em processos de subscrição, regulação de sinistros e apoio



técnico judicial, oferecendo laudos e análises com alto rigor técnico e respaldo jurídico.

Seguro Nova Digital - Ao longo desses 12 anos, quais foram os marcos mais importantes na trajetória da ExperMed?

Nadine Della Giustina - A trajetória da ExperMed é marcada por um crescimento consistente e por decisões estratégicas que nos permitiram transformar o setor de perícias no Brasil. Entre os principais marcos, destacamos:

A fundação em 2013, com uma proposta e modelo de negócios inovadores, de desburocratizar e profissionalizar as perícias técnicas e médicas para o mercado;

A conquista das primeiras seguradoras como clientes, o que validou nosso modelo de negócio;

O desenvolvimento de tecnologia própria, o que nos permitiu escalar com segurança e eficiência;

A expansão para atuação nacional e a construção de uma rede com mais de 3.500 especialistas;

E, mais recentemente, a ampliação para áreas como perícias de engenharia e contábeis, consolidando nossa posição como a maior empresa de perícias do Brasil.

SND - Como a ExperMed estruturou sua rede de mais de 3.500 especialistas para atender a diferentes regiões e demandas técnicas do país?

NDG - Nossa rede foi construída com base em três pilares: capilaridade, qualidade técnica e tecnologia. Mapeamos as demandas dos nossos clientes em cada região do país e buscamos especialistas com experiência e formação compatíveis.

Desenvolvemos um processo rigoroso de credenciamento, com verificação de documentos, treinamentos e avaliações periódicas, possuímos uma equipe interna

exclusiva para o relacionamento com nossos parceiros especialistas. Além disso, nossa plataforma tecnológica permite distribuir os casos de forma inteligente, garantindo agilidade e controle de qualidade em todo o território nacional.

SND - O que mudou na forma de realizar perícias médicas e técnicas desde o início da empresa até hoje?

NDG - Houve uma transformação significativa. No início, o processo era muito manual, menos ágil. Hoje, a tecnologia nos permite automatizar fluxos, integrar dados e garantir rastreabilidade e transparência. Além disso, evoluímos na forma de comunicar os resultados: deixamos de entregar apenas laudos e passamos a oferecer análises técnicas aprofundadas, dashboards e relatórios gerenciais que ajudam os clientes a tomarem decisões estratégicas.

SND - Em que medida uma perícia bem conduzida pode evitar litígios e processos trabalhistas para empresas?



Uma perícia bem feita, isenta e tecnicamente fundamentada é uma ferramenta poderosa de prevenção de conflitos. Ela esclarece os fatos com base em evidências, reduz a margem para interpretações equivocadas e muitas vezes antecipa decisões que evitam a judicialização. No campo trabalhista, por exemplo, uma análise técnica pode comprovar a inexistência denexo causal entre doença e trabalho, evitando condenações indevidas.



SND - Como a ExperMed contribui para que o RH e a medicina do trabalho atuem de forma preventiva em casos de afastamentos?

NDG - Oferecemos laudos e pareceres que auxiliam o RH e a área de saúde ocupacional a identificar padrões e tendências de adoecimento. Com isso, é possível atuar antes que os afastamentos ocorram, seja com adaptações no ambiente de trabalho, seja com ações de saúde preventiva. Também atuamos com subsídios técnicos em casos de readaptação e reintegração, sempre com foco na preservação da saúde do colaborador e na mitigação de riscos para a empresa.

SND - Vocês têm exemplos de situações em que a perícia foi decisiva para evitar prejuízos financeiros ou preservar a reputação de uma empresa?

NDG - Sim, diversos. Um exemplo marcante foi o de uma empresa que estava sendo acusada de negligência em um suposto acidente de trabalho. Nossa equipe realizou uma análise técnica detalhada e demonstrou, com base em prontuários, vídeos e perícia técnica, que o evento não ocorreu nas condições alegadas. O laudo técnico foi decisivo para o arquivamento da ação e evitou um passivo trabalhista de alto valor, além de preservar a imagem da empresa perante o mercado e seus colaboradores.

SND - Como a ExperMed se posiciona no apoio a seguradoras em perícias técnicas e médicas?

NDG - Somos parceiros estratégicos das seguradoras. Atuamos tanto na subscrição de riscos, regulação de sinistros, quanto na esfera judicial, como assistentes técnicos, entregando perícias ágeis, completas e com alto rigor técnico. Nosso papel é esclarecer com precisão os elementos envolvidos no sinistro ou no processo judicial, garantindo que a decisão da seguradora — seja pela indenização ou negativa — esteja tecnicamente fundamentada

e juridicamente segura.

SND - De que forma a atuação da empresa ajuda os advogados e departamentos jurídicos a montar defesas mais sólidas ou tomar decisões preventivas?

NDG - Oferecemos laudos, pareceres e suporte técnico que embasam as teses jurídicas com dados concretos. Isso fortalece as defesas, melhora a argumentação e reduz incertezas nos processos. Em muitos casos, atuamos de forma preventiva, antes mesmo do processo existir, com análises técnicas que orientam acordos ou evitam condutas de risco. Somos, de fato, um braço técnico e estratégico dos departamentos jurídicos.



SND - Quais são as coberturas ou sinistros mais recorrentes que envolvem perícias especializadas hoje no Brasil?

NDG - No campo das seguradoras, vemos grande demanda em vida, acidentes pessoais e saúde. Já na área empresarial e trabalhista, são recorrentes os afastamentos por doença ocupacional, acidentes de trabalho e ergonomia. Há também um aumento nas demandas de perícias técnicas em imóveis e engenharia, como análise de danos físicos, infiltrações e vícios construtivos.

A gestão da sua **corretora de seguros** pode ser

MAIS SIMPLES!

a partir de

R\$49,90

por mês

O **CRM Ping** é a plataforma que **já está ajudando** centenas de corretores de seguros! Mas **ainda falta você**.

[Clique aqui e conheça!](#)

MAIS QUE SINISTROS, UMA REDE DE APOIO

Sinicor Sinistros aposta no atendimento humanizado, gestão inteligente de sinistros e suporte jurídico e psicológico para fortalecer a corretora e amparar o cliente

NA ROTINA do corretor de seguros, uma abertura de um sinistro pode demandar tempo, atenção e conhecimento técnico, sobretudo diante de processos burocráticos ou até mesmo jurídicos. Para facilitar esse processo e garantir uma experiência eficiente tanto para o profissional quanto para o segurado, a Sinicor oferece uma estrutura completa de suporte.

“Na Sinicor, cada detalhe é pensado para fortalecer a sua corretora e aumentar a confiança do seu cliente”

Ivo Júnior, diretor executivo da empresa

Ivo conta que, entre os principais benefícios, estão o atendimento humanizado, sempre realizado em nome da corretora, e uma plataforma online e full time, que permite ao corretor acessar um mapa gerencial de todos os sinistros e assistências, otimizando a gestão de sua carteira. Além disso, o serviço conta com atendimento 24 horas para o corretor, atuando em todo o território nacional.

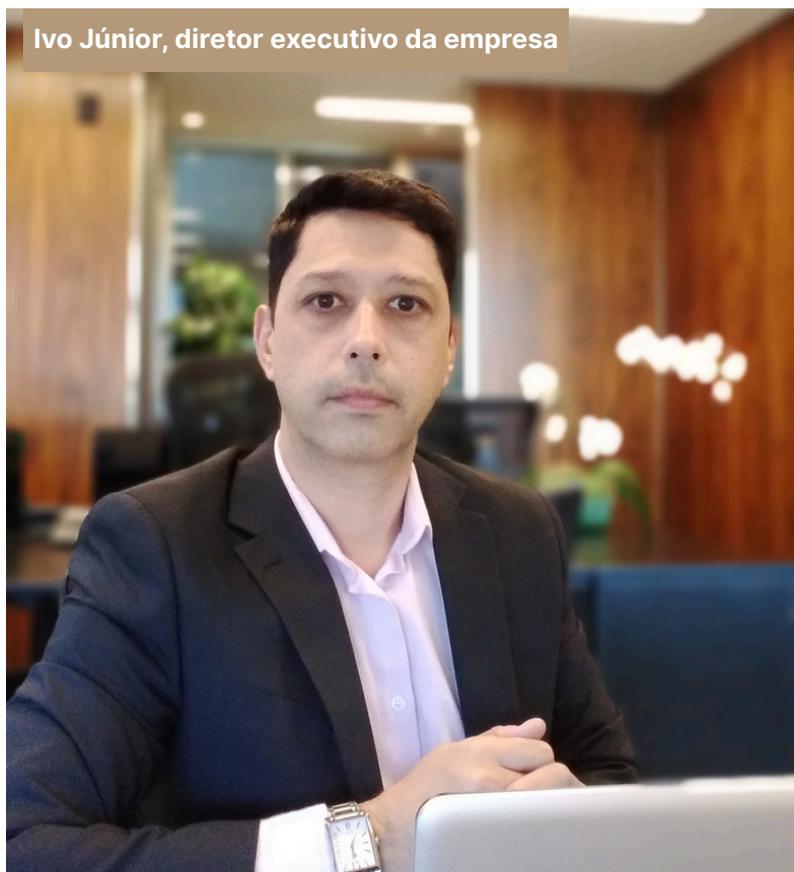
Em casos de demandas judiciais contra o segurado ou o corretor, a Sinicor garante acesso a um grupo de advogados especializados em direito securitário, parceiros da empresa. E quando o sinistro envolve abalo emocional, como morte, roubo de veículo ou residência, o segurado pode contar com atendimento psicológico, por meio de uma rede de psicólogos também

credenciada à Sinicor.

“Quando ocorre um sinistro de vida ou um roubo, não é só o bem material que está em jogo. Por isso, oferecemos apoio psicológico ao segurado, cuidando também da parte humana do processo”, explica o diretor executivo da empresa.

Com uma abordagem que alia tecnologia, acolhimento e especialização, a Sinicor reafirma seu compromisso com o corretor de seguros, oferecendo soluções completas para os momentos mais desafiadores da jornada do cliente. Mais do que facilitar processos, a empresa atua como parceira estratégica, fortalecendo a imagem da corretora e promovendo relações de confiança duradouras com o segurado.

Ivo Júnior, diretor executivo da empresa





Seu Cliente Bem Atendido. Sua **Corretora Reconhecida.**

Tudo o que a **Sinicor** oferece para fortalecer a sua corretora:

- ✓ **Atendimento jurídico especializado**
- ✓ **Atendimento humanizado e em nome da sua corretora**
- ✓ **Suporte 24h por dia**
- ✓ **Sistema online com mapa gerencial**
- ✓ **Atuação em todo o Brasil**

MAIS INFORMAÇÕES:

☎ (11) 97688-4664

🌐 WWW.SINICOR.COM.BR



A NOVA FRONTEIRA



SEGURADORA ALM

DOS SEGUROS



Cristiane Rassier
Head de Marketing

Como a Seguradora ALM, sob o comando de Cristiane Rassier, reinventou o marketing, uniu propósito social, entretenimento de luxo e conquistou o coração do Brasil

O NOVO PAPEL DAS SEGURADORAS NO SÉCULO XXI

Durante décadas, o setor de seguros foi tradicionalmente associado a um universo técnico, jurídico e, para muitos, distante. Falava-se de apólices, coberturas, sinistros e contratos — uma linguagem racional, mas pouco conectada com o cotidiano emocional das pessoas. Afinal, seguros tratam, em essência, de

vida. De perdas, de riscos, de sonhos a serem protegidos. E a vida é emoção, conexão e histórias.

Foi dentro dessa visão ampliada que a Seguradora ALM iniciou sua trajetória de transformação estrutural. E, como em toda revolução cultural dentro de grandes corporações, o movimento decisivo partiu de uma liderança visionária: Cristiane Rassier, Head de Marketing da companhia, que assumiu o desafio de reposicionar a ALM muito além do produto, entrando de forma legítima no espaço das conversas relevantes sobre a vida moderna.

Hoje, ao analisar a reestruturação da ALM, a empresa afirma que seu case representa não apenas

um marco para o setor segurador, mas um verdadeiro estudo de branding com propósito, multicanalidade inteligente e integração entre responsabilidade social, mídia e lifestyle. E, talvez mais relevante, serve de inspiração para outras indústrias que buscam dialogar com as novas expectativas da sociedade contemporânea.

A CHEGADA DE UMA LÍDER COM VISÃO 360°

A chegada de Cristiane Rassier para o comando do marketing da Seguradora ALM foi, sem dúvida, o ponto de inflexão que definiu esta nova era. Com ampla experiência em construção de marca, gestão estratégica de comunicação e um olhar sensível para o comportamento social, Cristiane entendeu desde o início

que a ALM não deveria ser apenas mais uma seguradora disputando espaço com produtos semelhantes.

Era preciso fazer a marca participar ativamente da vida das pessoas, indo além da proteção financeira — ampliando sua atuação para o desenvolvimento humano, cultural e social.

A primeira grande movimentação sob sua gestão foi a aproximação institucional com o Projeto Dois Irmãos, um reconhecido programa social com forte atuação em comunidades vulneráveis. Para Cristiane, essa associação não era apenas marketing de causa. Tratava-se de dar concretude à promessa de “proteger a vida”, contribuindo com a transformação social na base.

“Seguro não é só o contrato. É tudo que podemos fazer antes mesmo de uma eventualidade acontecer. É educação, oportunidade, desenvolvimento. Esse é o verdadeiro sentido de proteger vidas.”

Cristiane Rassier

DE RÁDIO AO MULTIVERSO DIGITAL — O NASCIMENTO DA TV PLANOS SEGUROS

Paralelamente ao braço social, Cristiane liderou a evolução do projeto Planos Seguros, originalmente lançado em janeiro de 2024

na Bandnews FM Rio de Janeiro. O programa radiofônico trouxe uma abordagem inédita: falar sobre seguros de maneira leve, descomplicada e humana. Não sobre cláusulas, mas sobre pessoas e histórias.

O sucesso imediato do Planos Seguros mostrou que havia apetite por um novo tipo de diálogo no setor: conversas sinceras sobre planejamento de vida. E foi justamente essa recepção entusiástica que levou Cristiane a idealizar a expansão audiovisual do projeto, culminando na criação da TV Planos Seguros, uma plataforma própria, com múltiplos programas de videocast que hoje são referência de conteúdo diferenciado.

Café com Ouro: luxo, histórias de vida e o poder do planejamento

Dentre os programas, destaca-se o Café com Ouro, apresentado pela própria Cristiane Rassier. Aqui, a executiva entrevista personalidades do mundo das artes, moda, cultura e luxo, trazendo histórias fascinantes de carreiras, superação,

Projeto Dois Irmãos



Café com Ouro



conquistas e — invariavelmente — o papel do planejamento e da segurança financeira no percurso desses profissionais de sucesso.

Mais do que um talk-show, o Café com Ouro se tornou um espaço de humanização do luxo.

Demonstra que, por trás dos holofotes, existem sempre histórias de trabalho duro, escolhas cuidadosas e a importância de proteção para manter o patrimônio e o legado.

Histórias de Valor: bastidores do mercado segurador em alto nível

Outro destaque é o programa Histórias de Valor, idealizado por Cristiane e conduzido por Sônia Marra, corretora especializada em seguros de vida. O videocast recebe grandes líderes, especialistas e tomadores de decisão do setor segurador brasileiro e internacional, promovendo um conteúdo técnico de alto nível, porém com linguagem acessível e inspiradora.



Essa estratégia de segmentação inteligente permite à ALM dialogar tanto com o público leigo quanto com o ecossistema profissional do setor, consolidando sua reputação como uma marca inovadora e formadora de opinião.

REESTRUTURANDO A PRESENÇA DIGITAL — MUITO ALÉM DAS REDES SOCIAIS

Se o ambiente audiovisual é hoje um dos pilares da nova ALM, a transformação digital completa-se com o trabalho minucioso de reestruturação das mídias sociais corporativas, liderado por Cristiane e sua equipe.

A partir de um redesenho estratégico de identidade visual, curadoria editorial de alto padrão e integração inteligente de conteúdo multiplataforma, a Seguradora ALM reposicionou seus canais digitais como verdadeiros hubs de conhecimento, relacionamento e posicionamento institucional.

Os canais oficiais da companhia, hoje fortemente engajados, são:

- YouTube: @seguradiaalm
- Instagram: @seguradoraalm
- LinkedIn: Seguradora ALM

Essa atuação digital robusta e personalizada permite que a ALM esteja presente diariamente na vida de consumidores, parceiros e formadores de opinião, com conteúdos que vão de dicas práticas de planejamento até

entrevistas sofisticadas com líderes globais.

O NOVO CONSUMIDOR E O FUTURO DAS MARCAS DE PROTEÇÃO

O movimento da ALM ocorre num momento global de transformação profunda do setor segurador. Pesquisas recentes da EY (Ernst & Young) e do World Economic Forum apontam que as novas gerações de consumidores:

- Buscam marcas com propósito autêntico;
- Esperam conexões emocionais genuínas;
- Valorizam empresas que atuam ativamente na sociedade;
- Preferem consumir de marcas que têm narrativas humanizadas;
- Rejeitam o marketing frio e excessivamente técnico.

A estratégia da ALM está perfeitamente alinhada com essa nova demanda comportamental. Cristiane Raiser construiu uma narrativa onde seguros são parte da conversa diária sobre a vida — e não apenas uma obrigação contratual.

RESULTADOS, RECONHECIMENTO E OS PRÓXIMOS PASSOS

Desde a reestruturação conduzida por Cristiane, a ALM vem acumulando resultados expressivos:

- Crescimento de 430% na audiência multiplataforma em um ano;
- Aumento significativo de share of voice digital no segmento de seguros de vida;
- Reconhecimento espontâneo da marca entre públicos estratégicos de alto poder aquisitivo e formadores de opinião;
- Fortalecimento de parcerias institucionais e comerciais, com maior adesão de parceiros estratégicos no setor financeiro;
- Presença ampliada em premiações e fóruns internacionais de seguros e inovação.

E o futuro já está em construção: novas frentes de expansão internacional, desenvolvimento de novos programas de conteúdo educacional, integração com plataformas de educação financeira para jovens e a criação de spin-offs do ecossistema de mídia proprietário.

UMA NOVA CULTURA ORGANIZACIONAL ANCORADA NO MARKETING DE VALOR

Talvez o maior legado da transformação da ALM não esteja apenas nas audiências alcançadas ou nos novos produtos lançados. O que se percebe hoje é uma nova cultura organizacional dentro da companhia:

- Colaboradores mais engajados com o propósito social da empresa;
- Corretores parceiros orgulhosos de vender uma marca diferenciada;
- Clientes que se veem representados em histórias reais de planejamento e proteção;
- Um marketing integrado às decisões estratégicas do negócio, não apenas como área de suporte, mas como motor de geração de valor institucional e comercial.

QUANDO SEGURO PASSA A SER SINÔNIMO DE “CUIDAR DA VIDA”

O case de transformação da Seguradora ALM sob o comando de Cristiane IRassier é mais do que um reposicionamento de marca. É um exemplo emblemático de como o marketing contemporâneo pode e deve ser instrumento de impacto social legítimo, conexão

emocional com os consumidores e diferenciação sustentável em mercados competitivos.

Em tempos de consumidores super informados, exigentes e em busca de significado, empresas que conseguem unir propósito autêntico, inteligência de conteúdo e execução multicanal integrada ocupam não apenas uma fatia de mercado, mas um espaço de relevância cultural na sociedade.

A Seguradora ALM deixa, assim, de ser apenas uma companhia de seguros para se tornar um ecossistema de cuidado com a vida em todas as suas dimensões — financeira, social, cultural e emocional.



UMA PROPOSTA DE VALOR INÉDITA

O GRUPO EXALT, com 72 corretoras associadas, mais de 210 mil segurados e R\$ 620 milhões em prêmios anuais emitidos, anuncia o lançamento da nova Exalt, com o evento Exalt Next. A empresa inicia uma operação projetada para atender às demandas de uma nova era de transformação para o mercado de seguros.

No dia 07 de agosto, o Exalt Next vai receber seus associados, em Indaiatuba. Será uma oportunidade para os corretores acessarem novos serviços, participarem de palestras e painéis focados em auxiliar o aumento da demanda por novos negócios, além de se encontrarem com profissionais qualificados do setor.

E no dia 14 de agosto, acontece um encontro exclusivo com os CEOs e a diretoria executiva das seguradoras, com a proposta de apresentar a nova marca, alinhar as estratégias de comunicação e fortalecer as parcerias. Nesse evento o grupo Exalt vai apresentar o seu novo posicionamento e a sua nova proposta de valor.

Alexandre Federman, CEO do Grupo Exalt, enfatiza que o Exalt Next é direcionado a um público que projeta o crescimento, com foco em traçar metas e colocá-las em prática, rumo à ascensão.

"O Exalt Next é para corretores empreendedores, focados no crescimento dos seus negócios. Vamos apresentar as principais estratégias para os líderes que almejam a rentabilidade em larga escala, na carteira. É para os profissionais que não se contentam com o óbvio e buscam novos desafios".



Alexandre Federman, CEO do Grupo Exalt

O lançamento reafirma o novo posicionamento como um agente de mudança, oferecendo as ferramentas e o conhecimento necessários para que seus parceiros prosperem em um cenário de constantes transformações. O Exalt Next conduz o início de uma nova fase onde a inovação, a qualificação e o desenvolvimento são os pilares centrais da atuação do Grupo Exalt.

Com início em 2009, quando onze corretoras de seguros de Campinas e Região se uniram para trocar experiências e avaliar as tendências do mercado segurador, o Grupo Exalt efetuou a junção das experiências somadas dessas empresas e expandiu a sua atuação. A expertise somada garante o atendimento personalizado aos clientes de todos os portes, levando a proteção familiar e empresarial, em todas as modalidades de seguros. Atualmente, possui 72 corretoras associadas, mais de 200 mil segurados e R\$ 620 milhões em prêmios anuais emitidos.



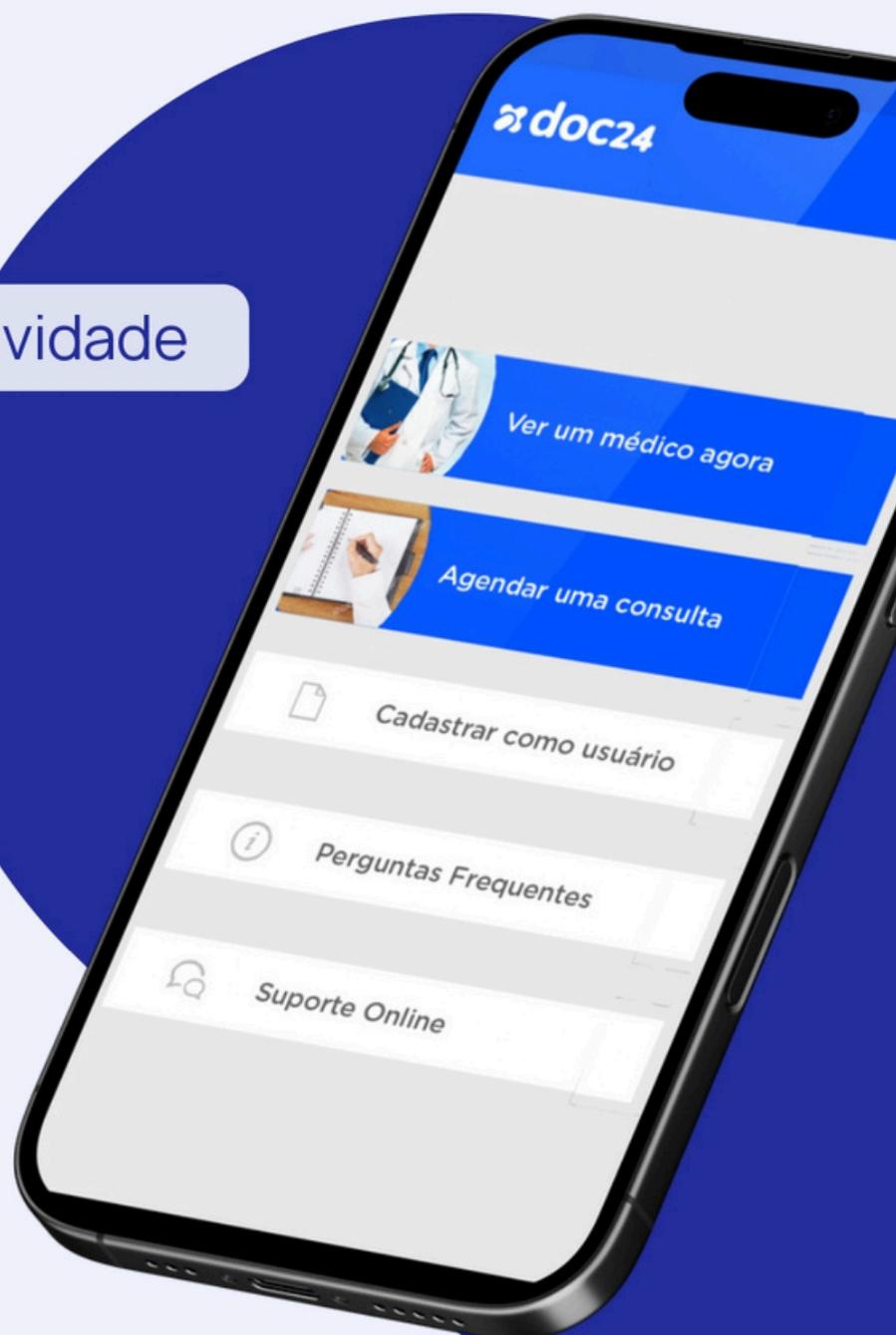
A escolha inteligente em saúde para seguradoras!

Mais acesso

Cuidado

Resolutividade

Retorno



Conheça a
telemedicina da doc24

doc24.com.br

ALBATROZ MGA NO DEBATE LATINO SOBRE SEGURO

Salvatore Lombardi participa de painel sobre o papel da tecnologia na democratização e eficiência do seguro marítimo

O CEO DA Albatroz MGA, Salvatore Lombardi, participou do Fórum Internacional da ALSUM (Associação Latino-Americana de Subscrição Marítima), realizado virtualmente nesta semana, com transmissão para toda a América Latina. O encontro teve como tema central: “A tecnologia está tornando o seguro marítimo mais acessível, versátil e eficiente?”.

Segundo Lombardi, o evento foi um espaço valioso para refletir sobre os desafios atuais e as oportunidades reais que a tecnologia tem proporcionado ao setor de seguros de transportes.

“Discutimos como a inovação tecnológica está transformando o seguro de transportes, ampliando o acesso, otimizando processos e entregando mais valor para toda a cadeia logística”

O transporte de mercadorias continua sendo a espinha dorsal do comércio internacional e nacional — e o seguro de carga, sua rede de segurança essencial. Contudo, por muito tempo, esse seguro foi associado à burocracia, alto custo e baixa flexibilidade. Hoje, esse cenário começa a mudar com a incorporação de tecnologias disruptivas.

Avanços como inteligência artificial, plataformas digitais e Internet das Coisas vêm tornando o setor mais ágil,



Salvatore Lombardi, CEO da Albatroz MGA

inclusivo e eficiente. Soluções como seguros paramétricos, coberturas combinadas e distribuição 100% digital estão abrindo caminho para uma nova era no seguro de transportes — especialmente voltada para pequenos e médios embarcadores.

“É inspirador ver como a tecnologia está proporcionando ganhos concretos: mais proteção, menos perdas, melhor experiência do cliente e custos mais adequados. A digitalização não apenas inova — ela democratiza o acesso ao seguro”, destaca Lombardi.

Por fim, o CEO da Albatroz descata que a empresa segue atenta, entusiasmada e comprometida com essa transformação. Para a empresa, o futuro do seguro de transportes é digital, acessível e colaborativo.

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





L. PERNA REGULADORA DE SINISTROS: ESPECIALIZAÇÃO TÉCNICA, INOVAÇÃO E COMPROMISSO COM A QUALIDADE NO ATENDIMENTO AO MERCADO SEGURADOR

COM FORTE atuação nacional e reconhecida por sua excelência técnica, a L. Perna Reguladora de Sinistros se consolida como uma das principais referências do setor na regulação e liquidação de sinistros de transporte. Atendendo seguradoras, corretores, embarcadores e transportadores, a empresa une especialização, inovação tecnológica e atuação ética para oferecer soluções completas e eficazes aos desafios do mercado segurador.

COMPROMISSO COM A TÉCNICA E A QUALIDADE

A L. Perna é especializada na regulação e liquidação de sinistros de transporte nacional e internacional, com expertise em operações logísticas, portuárias e multimodais. A empresa oferece serviços de vistoria técnica, análises de causa, apuração de prejuízos e emissão de laudos conclusivos com embasamento técnico e clareza, assegurando segurança jurídica e respaldo aos seus clientes.

Com uma equipe composta por profissionais

experientes nas áreas de seguro, logística, comércio exterior e transporte, a L. Perna atua com rígido padrão de qualidade, imparcialidade e foco nos resultados. Cada atendimento é conduzido com profundo conhecimento técnico, respeitando os normativos vigentes e as condições contratuais de cada apólice.

TECNOLOGIA COMO DIFERENCIAL

Um dos principais diferenciais da L. Perna está na tecnologia empregada em seus processos. A empresa desenvolveu um sistema próprio de gestão de sinistros, o Antares, que possibilita o controle completo das etapas da regulação com:

1. Acesso remoto e acompanhamento em tempo real;
2. Upload e consulta segura de documentos e imagens;
3. Emissão de relatórios técnicos e gerenciais automatizados;
4. Comunicação integrada entre reguladores, seguradoras e corretores.

Além disso, a L. Perna utiliza recursos avançados de geolocalização, drones, inteligência de dados e análise de imagens, agregando precisão às vistorias e celeridade aos processos decisórios. Essas tecnologias permitem a atuação eficiente, mesmo em situações complexas ou de difícil acesso.

ATUAÇÃO NACIONAL E INTERNACIONAL

Com presença em todo o Brasil, a L. Perna possui reguladores e parceiros estrategicamente posicionados em regiões-chave, como portos, fronteiras, centros logísticos e polos industriais. Essa cobertura garante rapidez na mobilização e agilidade na resposta técnica.

No cenário internacional, a empresa também se destaca pelo acompanhamento de operações no Mercosul, com atuação frequente em Chile, Argentina, Uruguai e Paraguai, além de suporte a embarques com destino à Europa, Ásia e América do Norte.

RELACIONAMENTO COM O MERCADO E MELHORIA CONTÍNUA

A L. Perna valoriza o relacionamento ético, transparente e duradouro com seguradoras, corretores e parceiros logísticos, sempre pautada por uma postura colaborativa e orientada à entrega de valor. O atendimento é personalizado e a comunicação com os clientes é clara, objetiva e orientada à solução de problemas.

A empresa investe constantemente em treinamento e desenvolvimento profissional, participa de fóruns e congressos do setor e mantém diálogo aberto com o mercado, contribuindo para o fortalecimento do setor de seguros e para a promoção de boas práticas em regulação.

UMA EMPRESA FOCADA NO FUTURO

A L.Perna acredita que a regulação de sinistros vai além da apuração de eventos. Seu trabalho é estratégico para a gestão de riscos, prevenção de perdas e melhoria contínua dos processos logísticos e operacionais de seus clientes.

Com mais de duas décadas de experiência e um histórico sólido de resultados, a empresa reafirma diariamente seu compromisso com a responsabilidade técnica, inovação contínua e excelência no atendimento. Ao escolher a L. Perna, seguradoras e empresas contam com um parceiro de confiança, preparado para enfrentar os desafios do presente e antecipar as demandas do futuro.



Regina Lacerda, presidente do CESB

BRASÍLIA SEGURA POR ELAS

Valorizar a liderança feminina no mercado de seguros é a missão do CESB há cinco anos

EM UM ANO marcante, em que a Capital Federal celebra seus 65 anos e o Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) comemora seu quinto aniversário, a entidade reafirma seu compromisso inabalável com o desenvolvimento e a elevação da liderança feminina no dinâmico mercado de seguros. Ao longo desses cinco anos de atuação, o CESB não apenas se consolidou, mas se tornou um verdadeiro farol de inovação, impulsionando projetos robustos de

capacitação, fomentando parcerias estratégicas e construindo uma rede de apoio poderosa que fortalece o empreendedorismo e a atuação das mulheres em Brasília.

Os projetos do CESB são o alicerce de sua missão. O clube se dedica a oferecer um leque diversificado de iniciativas que atendem às necessidades de suas associadas. Isso inclui workshops e palestras focados em temas cruciais como gestão de negócios, inovação no setor, desenvolvimento de liderança e tendências de mercado. Além da capacitação, o CESB promove eventos de networking que geram conexões valiosas, abrindo portas para novas oportunidades e colaborações. A entidade também se empenha em ações de mentoria, onde executivas experientes compartilham seu conhecimento e guiam os novos talentos, garantindo a continuidade e a evolução do



É sempre importante lembrar a história desse mercado em nossa capital. Afinal, a primeira turma de corretores de seguros foi formada pela FUNENSEG (atual ENS) somente em 1989. Esse dado histórico nos mostra o quanto o setor evoluiu e a importância da crescente participação feminina nesse cenário. O CESB, alinhado a essa evolução e ao que há de mais atual no setor, incorpora continuamente novos conhecimentos, por vezes inspirados em estudos da ENS, para suas iniciativas e conteúdo programático. As grandes executivas que compõem o CESB são a prova viva dessa trajetória de sucesso, resiliência e constante aprimoramento”.

protagonismo feminino. Tudo isso contribui para a seguridade de Brasília, impactando diretamente na proteção de pessoas e patrimônios por meio de um mercado de seguros mais qualificado e representativo.

E para celebrar, eternizar essa jornada e dar visibilidade merecida a essas conquistas, o CESB se prepara para um evento editorial de grande impacto: o lançamento do livro "Executivas de Seguros – Série Brasília". Publicado pela Editora Infinita e coordenado pela presidente Regina Lacerda, esta obra é uma iniciativa verdadeiramente inédita no mercado brasiliense.

O grande diferencial do livro é, sem dúvida, o fato de que, pela primeira vez, as histórias inspiradoras e as trajetórias profissionais dessas executivas que constroem a

segurança e o futuro do mercado de seguros em Brasília serão contadas em detalhes. Cada capítulo é uma imersão nas experiências reais, desafios superados e conquistas que moldaram essas mulheres e, por consequência, o próprio setor na Capital Federal. O objetivo primordial é dar voz a essas narrativas, proporcionando o reconhecimento merecido e, acima de tudo, inspirando novas gerações a ingressarem, prosperarem e se tornarem líderes nesse universo.

"Executivas de Seguros – Série Brasília" não é apenas um livro; é um marco na história do CESB e do mercado de seguros local. É o reflexo de cinco anos de dedicação incansável do Clube em valorizar e dar visibilidade à força feminina, consolidando um legado que transcende as páginas impressas e impulsiona o futuro do mercado segurador na Capital Federal, pavimentando o caminho para mais sucessos e inspirações.

Para mais informações sobre as ações e iniciativas do CESB, acesse: www.cesbdf.org.br



Da esquerda para a direita: o sócio fundador e VP da ENS, Robert Bittar, o presidente do Clube dos Seguradores da Bahia, Fausto Dorea, o professor da ENS, Humberto Carrilho, e os confrades Marcelo Passini e Dilermando Garcia

SÓCIO FUNDADOR DO GRUPO A12+ PARTICIPA DE JANTAR PROMOVIDO PELO CLUBE DA BOLINHA DO PARANÁ

NO DIA 14 DE JULHO, o vice-presidente da Escola de Negócios e Seguros, e sócio fundador do Grupo A12+, Robert Bittar, participou de um jantar promovido pelo Clube da Bolinha do Paraná, no Caroula Pizza Doc, em Curitiba.

Na ocasião, o Reitor Paulo Henrique Moreira

Baena recebeu com a diretoria os membros da entidade para estreitar o relacionamento com profissionais atuantes no setor de seguros. O evento contou com a participação do presidente do Clube dos Seguradores da Bahia, Fausto Dórea, e dos confrades Humberto Carrilho, professor da ENS, Marcelo Passini, Dilermando Garcia, José Arruda, Gabriel Valério, Carlos Bazoli, dentre outros.

Bittar atuou como presidente da ENS por 16 anos (de 2005 a 2021). Retornou em 2024 como vice-presidente para contribuir com sua experiência, ao lado do atual presidente, Lucas Vergílio. É vice-presidente financeiro da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), onde já ocupou o cargo de vice-presidente por diversos mandatos e, em alguns períodos, assumiu a presidência interinamente. Foi presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Paraná (Sincor-PR) por três gestões. É conselheiro da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP).

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



SUCESSÃO EMPRESARIAL SEM DOR DE CABEÇA O PAPEL ESTRATÉGICO DO SEGURO DE VIDA



É dever do corretor alertar os empresários para proteger o futuro dos negócios”

A MAIORIA DOS empresários investe tempo e energia para fazer o negócio crescer, mas poucos se preparam para garantir sua continuidade diante de eventos inesperados, como o falecimento de um sócio. O que muitos ainda não sabem é que o seguro de vida pode ser a chave para um planejamento sucessório bem estruturado, preservando o patrimônio, a operação e a tranquilidade dos envolvidos.

Imagine a seguinte situação: um dos sócios de uma empresa falece. Como pagar o quinhão dos herdeiros sem comprometer o caixa? Como manter o controle da sociedade sem disputas familiares? Como garantir liquidez para obrigações fiscais, trabalhistas e contratuais? A resposta está em uma solução prática e eficiente: o seguro de vida estruturado com fins sucessórios.

BENEFÍCIOS REAIS DE UMA COBERTURA BEM ESTRUTURADA

Entre os principais benefícios estão:

- Liquidez imediata, sem depender do inventário: o pagamento da apólice ocorre fora do espólio, diretamente aos beneficiários;
- Compra da participação societária dos herdeiros, garantindo continuidade e governança da empresa;
- Prevenção de disputas familiares e societárias, com regras claras e acordadas previamente;
- Proteção de executivos estratégicos, com coberturas do tipo key man insurance, assegurando capital para transição e reorganização;
- Vantagens fiscais, pois, em muitos estados brasileiros, o valor do seguro não é tributado pelo ITCMD.

Além disso, o seguro pode ser combinado com acordos de sócios, protocolos de família e cláusulas específicas em contrato social, criando uma blindagem patrimonial e jurídica robusta.

O PAPEL DO CORRETOR: DE VENDEDOR A CONSULTOR ESTRATÉGICO

Nesse processo, o corretor de seguros é peça-chave. Sua atuação vai muito além da venda de apólices: é o elo entre o presente da empresa e o futuro dos seus sócios e herdeiros.

Ao atuar de forma consultiva, o corretor:

- Levanta o perfil societário e patrimonial da empresa e identifica os riscos ocultos no modelo atual; Orienta sobre o valor ideal de cobertura, conforme cotas, obrigações e objetivos sucessórios;
- Garante a adequação jurídica entre o seguro e os documentos societários (contrato social, acordo de cotistas, estatuto etc.);
- Explica a escolha correta dos beneficiários, que podem ser os herdeiros, os próprios sócios remanescentes ou até a empresa, a depender do modelo escolhido;
- Acompanha a evolução da empresa, ajustando a apólice ao longo do tempo.

Esse tipo de abordagem técnica e proativa agrega valor real à atuação profissional do corretor, cria oportunidades de relacionamento duradouro e fideliza clientes empresariais de alta recorrência.

**Josusmar Sousa é corretor de seguros, CEO da Mister Líber Corretora de Seguros, membro do Past President Council da MDRT (Million Dollar Round Table) e Company Chair Porto na MDRT.*

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



VOCÊ JÁ SENTIU QUE **PERDEU O CONTROLE** DA SUA CORRETORA?

A GENTE COMEÇA o dia querendo ser produtivo, com a melhor das intenções. Mas antes mesmo do café terminar, já tem cliente cobrando resposta no WhatsApp, aviso de renovação que ninguém lembrou de mandar, proposta vencida no e-mail e uma ligação de última hora pedindo socorro com sinistro.

No meio disso tudo, vem aquela pergunta silenciosa que muitos corretores tentam evitar:

"Será que eu estou no controle da minha corretora?"

Se você já se sentiu assim, não está sozinho. A verdade é que, com o acúmulo de tarefas e a falta de estrutura, muitos corretores acabam se tornando bombeiros: passam o dia inteiro apagando incêndios, sem tempo para planejar, vender melhor ou cuidar da carteira com calma.

O EFEITO DOMINÓ DA DESORGANIZAÇÃO

Quando a gestão sai do controle, os efeitos aparecem rápido:

- Renovação esquecida vira cliente perdido;
- Cliente perdido vira venda desperdiçada;
- Venda desperdiçada vira dor de cabeça;
- Dor de cabeça gera mais desorganização.

E tudo isso vem acompanhado daquela sensação ruim de estar sempre devendo: para si mesmo, pro cliente, pro negócio.

MAS O QUE FAZER QUANDO O CAOS VIRA ROTINA?

A resposta está na estrutura. Não adianta tentar memorizar tudo, viver de planilhas soltas ou contar com lembretes no celular. A corretora precisa ter método, organização e ferramentas

que trabalhem por você.

E é aí que entra o CRM Ping Seguro, uma plataforma criada especialmente para a sua corretora. Sem complicação, sem linguajar técnico, sem ferramentas genéricas. O Ping foi pensado por quem conhece a rotina do corretor e entende o que realmente faz diferença no dia a dia.

COMO O CRM PING AJUDA A RETOMAR O CONTROLE

Ao usar o CRM Ping, você centraliza tudo em um só lugar:

- Agenda inteligente com alertas de renovação e follow-up;
- Gestão de apólices, propostas e contatos com histórico completo;
- Funil de vendas para acompanhar cada cliente na jornada;
- Cross selling com filtros automáticos, para vender mais pra quem já confia em você;
- Ferramentas de marketing para manter relacionamento com a carteira e gerar novas oportunidades.

E tudo isso com um sistema simples, direto, que funciona no computador e no celular. Ou seja: independente da hora ou local, você continua com sua corretora na palma da mão.

Com o CRM Ping, você recupera o controle da sua corretora e volta a ter tempo pra focar no que realmente importa: crescer, vender e cuidar dos seus clientes com qualidade.

[Clique aqui e comece a usar ainda hoje](#)



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!

NOVOS TEMPOS PARA OS SEGUROS: O SINDICANTE DIGITAL PREPARADO PARA LIDERAR O QUE VEM AÍ

A LEI COMPLEMENTAR nº 213, sancionada em janeiro de 2025, marca um ponto de virada para o setor e as associações de proteção veicular no Brasil. Com a regulamentação das Associações de Proteção Veicular (APVs) pela SUSEP, o mercado abre espaço para um novo ciclo. Mais transparente, mais equilibrado e com maior segurança jurídica para todos os agentes envolvidos.

2025, marca um ponto de virada para o setor e as associações de proteção veicular no Brasil. Com a regulamentação das Associações de Proteção Veicular (APVs) pela SUSEP, o mercado abre espaço para um novo ciclo. Mais transparente, mais equilibrado e com maior segurança jurídica para todos os agentes envolvidos.

Para quem atua na linha de frente da inovação e da liderança desse setor, e estamos preparados para aqui no Sindicante Digital, essa virada de chave exige mais do que tecnologia: exige visão, responsabilidade e uma escuta ativa das reais dores do ecossistema. Esse é um novo tempo, que pede não só soluções robustas, mas decisões intencionais e capacidade de pensar o futuro com os pés no chão.

DO ASSOCIATIVISMO À ESTRUTURAÇÃO REGULADA: O QUE A NOVA LEI REPRESENTA

Nos últimos anos, as APVs atenderam a uma demanda importante do mercado: oferecer proteção veicular a públicos muitas vezes não alcançados pelas seguradoras tradicionais, com flexibilidade, custos acessíveis e maior proximidade com seus associados. Esse modelo cresceu de forma significativa - estima-se que até 2023 mais de 4 milhões de veículos estivessem protegidos por essas entidades, segundo dados oficiais.



Agora, com a entrada em vigor da Lei Complementar 213, essas organizações passam a operar sob regras claras de governança, equilíbrio técnico-financeiro e conformidade regulatória, exigidas pela SUSEP. Trata-se de uma transição importante, que amplia a legitimidade das APVs no mercado e alinha suas práticas às expectativas do consumidor moderno e das exigências de um ambiente cada vez mais digitalizado e auditável.

A LINHA DO TEMPO DA TRANSFORMAÇÃO

Para ilustrar a jornada do setor, uma linha do tempo com os principais marcos:

- 2020–2023: crescimento expressivo das APVs com forte adesão em diferentes regiões do país;
- 2024: debates intensos sobre marcos regulatórios; publicações reforçam a necessidade de organização setorial;
- Jan/2025: promulgação da Lei Complementar 213;
- 1º semestre/2025: publicação das regras operacionais e abertura do processo de cadastramento das APVs;
- 2º semestre/2025: início das adequações operacionais, revisão de modelos contratuais e fortalecimento de parcerias estratégicas.

TECNOLOGIA E RASTREABILIDADE COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO

A regulação das APVs exige agora um novo patamar de controle e visibilidade sobre as operações, especialmente no que diz respeito à gestão de sinistros. Neste ponto, soluções tecnológicas se tornam aliadas fundamentais.

É aqui que o Sindicante Digital atua: oferecendo um hub tecnológico especializado na regulação, auditoria e investigação de sinistros, com metodologia estruturada e inteligência aplicada.

Com uma base nacional de atuação, o SD está preparado para apoiar esse novo cenário no ecossistema segurador em um modelo escalável e com foco na rastreabilidade - algo cada vez mais valorizado pela SUSEP e pelos consumidores.

Mais do que uma plataforma digital, o SD se posiciona como uma estrutura de inteligência a serviço do setor: estruturando o modelo de trabalho no ambiente de gerenciamento de sinistros, oferecendo um mapa de trabalho com visão estratégica e com método, o que junta forças e ajuda empresas a tomarem decisões mais claras e sustentáveis. Essa lógica - de transformar o invisível em estrutura - é parte da nossa essência.

NOVAS OPORTUNIDADES PARA UM MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO

A equiparação regulatória abre espaço para um ecossistema mais colaborativo, no qual seguradoras, APVs e parceiros especializados podem atuar de forma complementar. Em vez de uma lógica de confronto, o mercado agora pode trabalhar sob uma ótica de cooperação, benchmarking e especialização.

Cursos técnicos, parcerias estratégicas com hub tecnológico, consultorias independentes e operações de reinspeção são alguns exemplos de frentes que devem ganhar força neste novo ambiente regulado.

Além disso, as APVs terão novos desafios operacionais em áreas como prevenção a fraudes, constituição de reservas e gestão de risco.

Este é um momento em que lideranças técnicas,

empresas independentes e times de produto precisam agir de forma coordenada, com clareza de onde queremos chegar - mas sem perder o passo de onde estamos. Afinal, inovar também é costurar o novo no que já existe, com responsabilidade e intenção.

UMA VISÃO FINAL PARA A TRANSFORMAÇÃO

O mercado de seguros no Brasil passa por um redesenho importante. A regulação das APVs não apenas equaliza o ambiente competitivo, mas também inaugura um novo ciclo de inovação, colaboração e maturidade institucional.

Do ponto de vista do Sindicante Digital, enxergamos neste cenário a possibilidade de contribuir com tecnologia, método e inteligência para apoiar APVs e seguradoras a evoluírem com solidez.

Não se trata apenas de digitalizar processos: trata-se de viabilizar decisões melhores, mais rápidas e mais justas em um setor que protege um dos bens mais valiosos dos brasileiros.

E isso começa com escolhas que, muitas vezes, não são visíveis, mas que estruturam a confiança necessária para o setor evoluir.

No SD, acreditamos que construir o futuro do mercado passa por alinhar tecnologia, pessoas e propósito. É assim que seguimos contribuindo, com os pés no chão e a visão no que está por vir.

RAÍZES FIRMES, APESAR DO CLIMA

Em um cenário de mudanças climáticas e incertezas, o seguro agrícola se consolida como pilar de resiliência e continuidade no campo.

O **AGRONEGÓCIO** brasileiro vive um dos seus maiores desafios: a crise climática. Secas severas, chuvas intensas, geadas fora de época e ondas de calor extremo já são parte da rotina no campo, ameaçando safras inteiras e a subsistência de milhares de produtores. Diante desse cenário, o seguro agrícola deixa de ser um custo adicional e se torna ferramenta essencial de resiliência, garantindo a continuidade da produção.

Durante muito tempo, a lavoura dependia apenas do clima e da sorte. Hoje, essa aposta se tornou insustentável. Uma mudança brusca no tempo pode levar à perda total do investimento em sementes, insumos, mão de obra e máquinas. É nesse ponto que o seguro agrícola atua como uma rede de proteção, amparando o produtor nos momentos mais críticos.

Mais que compensar prejuízos, o seguro garante estabilidade financeira, viabiliza acesso ao crédito e novos investimentos — permitindo que o produtor permaneça ativo, safra após safra. Arthur Mitke, vice-presidente de Sinistros e Subscrição da AXA no Brasil, explica que o papel do seguro é atuar para antecipar e gerenciar riscos com base em dados.

Em 2025, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) deu um passo importante ao lançar o Edital de Consulta Pública nº 1/2025, com a minuta de Resolução do CNSP. O objetivo é estabelecer diretrizes

“É nesse contexto que o seguro agrícola se mostra essencial, por permitir que o produtor rural transfira parte do risco climático para a seguradora”

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

ambientais, sociais e climáticas para o seguro rural, alinhadas ao Plano de Transformação Ecológica do Governo Federal.

A proposta é resultado do Grupo de Trabalho "Seguros e Transformação Ecológica", que analisou ajustes no Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) e defendeu a criação de critérios ASG para acesso ao seguro. A inspiração vem de resoluções como a CMN nº 4.883/2020 e a CMN nº 5.193/2024, que já tratam de critérios ambientais e sociais para o crédito rural.

A iniciativa é uma oportunidade para tornar o seguro rural mais alinhado aos desafios climáticos e mais relevante para a economia nacional. Ao proteger o campo, protege-se também o futuro.

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





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/>

US\$ 100 BILHÕES EM PERDAS SEGURADAS

A AON PLC (NYSE: AON) brasileiro vive um revela em seu relatório Global Catastrophe Recap: First Half of 2025 perdas econômicas globais de pelo menos US\$ 162 bilhões devido a desastres naturais nos seis primeiros meses do ano. O valor supera a média histórica do século XXI para o mesmo período (US\$ 141 bilhões) e está em linha com os números de 2024 (US\$ 156 bilhões). Somente nos Estados Unidos, os prejuízos somaram US\$ 126 bilhões, maior valor já registrado para o primeiro semestre no país.

As perdas seguradas globais também foram significativamente elevadas, totalizando US\$ 100 bilhões, o segundo maior valor já registrado para um primeiro semestre (atrás apenas de 2011), e bem acima da média histórica de US\$ 41 bilhões para o mesmo período no século XXI. Os incêndios florestais da Califórnia (Palisades e Eaton) lideraram as perdas seguradas, com mais de US\$ 40 bilhões, seguidos por múltiplas tempestades convectivas severas (SCS) nos EUA.

A lacuna de proteção de seguros caiu para 38%, o menor índice para o primeiro semestre já registrado, impulsionada pela alta penetração de seguros nos EUA. Em contrapartida, países em desenvolvimento continuam a enfrentar altos níveis de subseguro. No terremoto de Myanmar, por exemplo, dos US\$ 12 bilhões em danos econômicos, menos de US\$ 100 milhões estavam cobertos por seguros.

Na América do Sul os principais eventos incluíram tempestades severas na Bolívia e no Brasil, além de enchentes no Brasil, Peru, Equador, Bolívia e Argentina. O destaque negativo foi o Brasil, que enfrentou um dos piores períodos de estiagem já registrados no primeiro semestre, com perdas econômicas estimadas em US\$ 4,75 bilhões, atribuídas à seca prolongada. Também foram registrados US\$ 490 milhões em perdas por tempestades severas e US\$ 110 milhões em um único evento entre 13 e 25 de junho. Ao todo, o país acumulou mais de US\$ 5,3 bilhões em prejuízos por catástrofes naturais nos seis primeiros meses do ano.

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;
- >>> Cavalos;
- >>> 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 qr code e
acesse o nosso site
para saber mais.



SEGUROS CRESC EM 8% ATÉ MAIO

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou, em seu site, a edição mais recente do Boletim Susep, que traz informações consolidadas do setor supervisionado até o mês de maio de 2025. De acordo com o relatório, o mercado supervisionado arrecadou R\$ 175,88 bilhões nos cinco primeiros meses do ano, um avanço nominal de 0,75% frente ao mesmo período de 2024.

Os seguros de danos e de pessoas (com exceção do VGBL) somaram R\$ 88,08 bilhões em receitas, o que representa um crescimento nominal de 8,09% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No segmento de seguros de danos, os microsseguros se destacaram, arrecadando R\$ 780 milhões no período, o que representa alta nominal de 18,17% e crescimento real de 12,42% na comparação com os cinco primeiros meses de 2024.

O seguro auto arrecadou R\$ 24,01 bilhões no ano até o mês de maio, montante 5,89% superior ao registrado no mesmo período de 2024, em termos nominais.



Já nos seguros de pessoas, o seguro viagem foi destaque no período, obtendo crescimento nominal de 11,66% e expansão real de 6,20%, com um total de R\$ 390 milhões arrecadados, evidenciando o aumento da demanda por esse tipo de proteção.

Os produtos de acumulação – que incluem PGBL, VGBL e previdência tradicional – obtiveram contribuições e aportes de R\$ 73,86 bilhões no ano até o mês de maio, uma redução nominal de 8,33% e real de 12,79% na comparação com o mesmo período do ano anterior. Quando subtraídos os resgates e benefícios, a contribuição líquida para esses produtos foi positiva em R\$ 11,71 bilhões, de janeiro a maio de 2025.

Já no segmento de capitalização, o setor arrecadou R\$ 13,94 bilhões até maio, valor que representa um crescimento nominal de 11,54% e real de 6,06% em comparação ao mesmo período do ano passado.

As indenizações, resgates, benefícios e sorteios do setor supervisionado totalizaram R\$ 22,09 bilhões somente em maio de 2025. No acumulado do ano, R\$ 110,55 bilhões foram restituídos pelo setor à sociedade brasileira.

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



SEGURADORA ALM

Cuidado de verdade, proteção
de ponta a ponta.

Garantia e vida para todos.

VISITE NOSSO SITE



www.seguradoraalm.com.br