



SEGURO

NOVA DIGITAL

CHEGOU O
MOMENTO DE
ACELERAR COM A
EXALT

CEO ALEXANDRE FEDERMAN:

“A mudança de posicionamento representa o primeiro passo de um processo contínuo de transformação”.



ENTREVISTA: **MARCIO BENEVIDES** REVELA O QUE FEZ A ZURICH CRESCER NO CANAL CORRETOR **P.12**

CORRETORA SE DESTACA COMO **COAUTORA** EM LIVROS QUE MARCAM O MERCADO **P.30**





Ofereça uma nova geração
de seguros mais **sustentáveis**,
transparentes e que inovam com
soluções pensadas para os clientes.

Auto



Residência



Celular



Vida



Previdência

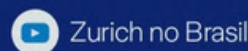
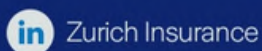
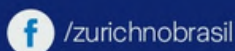


Zurich. A nova geração de seguros.



Conte com a nossa experiência
global de mais de 150 anos.

Procure um Gerente Comercial
ou saiba mais em zurich.com.br



Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

Relações Públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

Articulistas

Kika Perna

Sidney Dias

Capa

EXALT

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/>

Oi, CONEC

Chegou uma das edições mais aguardadas do ano: a revista que vai circular no CONEC 2025. É sempre uma grande satisfação participar deste evento com a Seguro Nova Digital.

A capa desta edição é dedicada ao verdadeiro protagonista do encontro: o corretor de seguros. O destaque vai para a Exalt, grupo liderado por Alexandre Federman. A empresa acaba de se redesenhar como um ecossistema de conexões entre corretores e seguradoras. Com nova identidade e um ousado plano de expansão, a Exalt reforça seu papel estratégico na transformação do mercado.

As tradicionais páginas de entrevista também giram em torno do corretor. Marcio Benevides, da Zurich, compartilha os bastidores de um crescimento de 24% em prêmios emitidos pelo canal corretor apenas no primeiro semestre de 2025. Uma conquista que evidencia a força da parceria entre companhia e distribuição.

Esta edição ainda reúne artigos exclusivos de nomes que são referência no setor, como Sidney Dias, diretor da Conhecer Seguros, e Ricardo Campoi, fundador da Uninrede. Outro destaque é o protagonismo das executivas de seguros de Brasília, lideradas por Regina Lacerda, que lançam um livro celebrando as profissionais que vêm marcando presença no mercado segurador da capital federal.

O seguro de transporte também ganha espaço especial. Abordamos como o sucesso do segmento está diretamente ligado ao empenho dos corretores e à eficiência de uma gestão de sinistros especializada.

Tudo isso e muito mais está nesta edição especial, feita para acompanhar o maior encontro de corretores de seguros da América Latina.

Boa leitura e bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

CORRETORES SÃO
PROTAGONISTAS DO
CRESCIMENTO DA
ZURICH

26

NOVIDADE

SERASA LANÇA MAPA DE
SEGUROS COM
INFORMAÇÕES SOBRE O
SETOR

46

SEGURO DE TRANSPORTE

ENTRE A CORRETAGEM
E A GESTÃO DE
SINISTRO

18

CAPA

CORRETORES
ACELERANDO COM A
EXALT

32

EXECUTIVAS

UM MARCO PARA O
MERCADO DE SEGUROS
E PARA A HISTÓRIA DA
CAPITAL FEDERAL

60

ARTIGO

O CORRETOR COMO
TRADUTOR DO NOVO
MARCO REGULATÓRIO
E DOS MODELOS DE
PROTEÇÃO



Há 190 anos, a MAG nasceu com um propósito: **proteger** **a vida** de milhares de brasileiros.

Ao longo de quase dois séculos, seguimos firmes nesse compromisso — com um olhar atento às transformações da sociedade, inovando com inteligência e ampliando nosso alcance para todas as realidades.

Assim, protegemos o seu futuro hoje, para que você tenha tranquilidade ao planejar o amanhã.



ESPECIALISTAS EM PROTEGER
O SEU FUTURO, HOJE



NOVIDADE NO VIDA INDIVIDUAL

A **SEGUROS UNIMED**, braço segurador e financeiro do Sistema Unimed, anuncia o lançamento do Unimed Doenças Graves Cuidado Exclusivo, novo produto que chega ao mercado com uma proposta mais flexível e

alinhada às necessidades atuais dos clientes: a possibilidade de contratar proteção para doenças graves sem a obrigatoriedade de incluir a cobertura por morte.

Com essa novidade, a companhia amplia seu portfólio de soluções em seguros de pessoas, reforça o cuidado com o segurado em vida e oferece mais autonomia para que cada pessoa monte sua proteção conforme suas prioridades. “O mercado tem sinalizado cada vez mais por produtos que ofereçam liberdade de escolha. Nosso objetivo é acompanhar essa movimentação e disponibilizar alternativas que estejam em sintonia com o que as pessoas realmente precisam”, afirma Rodrigo Aguiar, superintendente Comercial e de Produtos da Seguros Unimed.

GBOEX LANÇA PLANO VIDA CASAL

O **GBOEX APRESENTA AO** mercado o Plano Vida Casal, um produto para quem busca proteção compartilhada com quem ama. O plano oferece a possibilidade de contratação de pecúlio individual, cobertura de morte acidental e invalidez permanente por acidente.

“Sabendo que casais tendem a tomar decisões financeiras conjuntas, especialmente em áreas como previdência, saúde e seguros. O plano traz vantagens para esse público”, resume a gerente de Produtos, Inteligência de Mercado e Marketing, Letícia Vaz. Entre os diferenciais do plano estão a assistência auto, pet e a residencial. O foco em garantir mais segurança e tranquilidade em todos os momentos.

Para coberturas de Acidentes Pessoais, Invalidez Permanente por Acidente e Auxílio Funeral não há carência. Os clientes ainda contam com as vantagens da Rede de Convênios



Conheça a
APVS,
a maior
Associação
de Proteção
Patrimonial
Mutualista
do Brasil.

Alguns dos nossos
parceiros:

i4pro

bradesco

blip

time
system

Nimbloo

AUTOGLASS

Nossos
processos são:

DIGITAIS;

TRANSPARENTES;

SEM BUROCRACIA.

I.A. desenvolvida para os processos
do segmento alinhada a uma equipe
capacitada.

Visite o nosso estande e
seja um **corretor parceiro!**

Avenida Youse A, 09

PROGRAMA +RESILIÊNCIA

A ZURICH SEGUROS anuncia o lançamento do programa +Resiliência, uma iniciativa que visa ampliar ainda mais o leque de soluções ofertadas no Zurich Cyber Solutions, consolidando o apoio da companhia à gestão de riscos cibernéticos das empresas. A novidade é que, ao contratar o seguro, os clientes passam a contar com créditos que podem ser usados para adquirir serviços especializados em segurança cibernética.

“Transformamos os aprendizados do estudo em uma ferramenta prática de apoio aos nossos clientes. O fato de as empresas receberem os créditos e terem a possibilidade de escolher os serviços de que querem dispor transforma o seguro uma solução cada vez mais personalizada e sob medida, de acordo com os desafios atuais do seu negócio e do mercado”, afirma Hellen Fernandes, gerente de Linhas Financeiras e Cyber da Zurich Seguros.



APOIO À VIRADA SUSTENTÁVEL

A Allcare Gestora de Saúde anuncia seu apoio à 15ª Virada Sustentável em São Paulo, o maior festival de sustentabilidade da América Latina. O evento está completando 15 anos de existência com a marca de 55 edições realizadas em diversas cidades do país,

promovendo conversas e experiências criativas e transformadoras para aproximar o público de temas como justiça climática, mudanças climáticas, consumo consciente e biodiversidade, com uma mensagem (pro)positiva acerca da sustentabilidade. O festival gratuito aconteceu entre os dias 17 e 21 de setembro, transformando a cidade em um grande palco de arte, cultura, reflexão e cidadania.

No Centro Cultural São Paulo (CCSP), o público participou de duas atrações oferecidas pela Allcare, realizadas com apoio de leis de incentivo.

Durante os quatro dias de festival, a Allcare fez uma exposição de cartuns de artistas nacionais e internacionais sobre os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU. Os desenhos, de cerca de 1,20 metro por 1,40 metro cada, foram produzidos a partir de um recorte especial da Virada Sustentável.

A photograph of two men standing indoors. The man on the left is older, bald, has a white beard, and wears glasses and a dark blazer. The man on the right is younger, bald, and wears a light-colored jacket over a blue shirt. They are both smiling and looking at a smartphone held by the younger man.

O plano de saúde Care Plus

acompanha sua jornada de autocuidado com acolhimento, especialistas e tecnologia para atenção real à saúde.

CONHEÇA NOSSOS DIFERENCIAIS:



Programas de saúde: como Mental Health, Mommy Care e Personal System.



Plataforma digital Blua: teleconsultas, exames em casa e teste de bem-estar.



Farma Plus: oferece uma verba mensal para compra de medicamentos.

O LADO **PLUS** DA SAÚDE



Sua aliada estratégica para entregar saúde, bem-estar e confiança para a empresa.

NOVO EPISÓDIO DO ICATUCAST



O segundo episódio da terceira temporada do IcatuCast – Corretor que Inspira, aborda um tema essencial para quem deseja se destacar: a construção da marca pessoal nos canais digitais. Na era do marketing de influência e dos microinfluenciadores, o episódio traz dicas de como os corretores podem se posicionar, conectar momentos sensíveis à necessidade de proteção e conquistar cada vez mais a atenção dos clientes.

O encontro reúne Cinthia Kato, Diretora de Marketing e Canais da Icatu Seguros, e Amanda Holzer, consultora e mentora de marketing, que discutem pontos-chave como a separação entre perfil pessoal e profissional, o conceito de narrativa magnética, erros comuns e boas práticas para fortalecer a presença digital.

COMBATE A FRAUDES = GANHO FINANCEIRO

A AXA no Brasil fortaleceu sua estratégia de prevenção à fraude e, no primeiro semestre deste ano, triplicou o impacto financeiro evitado em comparação com o mesmo período de 2024. A mudança reflete a iniciativa de colocar a diligência no centro da cultura organizacional.

A nova estratégia surgiu da necessidade de ir além da remediação e estruturar processos de antecipação e controle desde o início. Entre as principais ações estão a aproximação da área de Prevenção à Fraude com os analistas de sinistros, a criação de relatórios padronizados para triagem de casos suspeitos, o uso de indicadores internos que orientam decisões e a realização de treinamentos específicos.

“Fraude é um desafio de todo o mercado. Nosso papel, como seguradora, é contribuir ativamente para reduzir essas tentativas, garantindo que nossos segurados não precisem arcar com

prêmios mais altos por conta de práticas irregulares. Esse resultado demonstra avanço e maturidade dos processos de prevenção à fraude e reforça o compromisso da AXA em proteger seus clientes e parceiros”, reforça Arthur Mitke, Vice-Presidente de Subscrição e Sinistros da seguradora aqui no Brasil.



A *inteligência artificial* a favor do seu tempo e dos seus negócios.

Com a A.V.I., a Assistente Virtual da Icatu, o corretor tem mais tempo para o que realmente importa: proteger cada vez mais pessoas.

- ✓✓ Gestão da carteira de clientes
- ✓✓ Cotações em apenas 40 segundos
- ✓✓ Status da proposta
- ✓✓ Envio de documentos

Tudo pelo Whatsapp.
Simples, rápido e inovador.



Saiba mais sobre
a A.V.I. em nosso
estande no Conec.

Icatu Seguros.
Para todos os capítulos
da sua história.

ICATU
SEGUROS

CORRETORES SÃO PROTAGONISTAS DO CRESCIMENTO DA ZURICH

O PRIMEIRO SEMESTRE de 2025 da Zurich encerrou com resultados expressivos por meio do canal corretor: crescimento de 24,2% em prêmios emitidos em comparação ao mesmo período de 2024. O desempenho reflete uma estratégia consistente que combina relacionamento próximo com o profissional, fortalecimento da presença regional e diversificação do portfólio de produtos.

O diretor executivo de Distribuição da companhia, Marcio Benevides, concedeu uma entrevista exclusiva para a SND. O executivo destacou como as campanhas de engajamento, a estrutura consultiva e o investimento em tecnologia têm impulsionado a competitividade e a confiança mútua entre a seguradora e os corretores.

Seguro Nova Digital - A Zurich registrou um crescimento expressivo no primeiro semestre de 2025 via canal corretor. Quais iniciativas específicas ajudaram a estreitar o relacionamento com esse parceiro?



Marcio Benevides - O crescimento de 24,2% no canal corretor no primeiro semestre de 2025 reflete um conjunto de ações estratégicas da Zurich voltadas a reforçar o relacionamento e a valorização desse parceiro. A campanha “Vou com a Zurich”, em vigor desde 2012, é um marco nesse processo, pois promove proximidade, senso de pertencimento e confiança mútua. Essa iniciativa não se limita ao reconhecimento simbólico, mas inclui incentivos concretos, premiações e bonificações que destacam a importância deste profissional para a companhia.

Além da campanha, a Zurich ampliou sua base de parceiros, com crescimento de 19% no número de corretores cotando o Auto Individual, um dos principais produtos da companhia no varejo. Esse avanço foi possível pela intensificação da presença comercial nas regionais e pela implementação de estruturas dedicadas de atendimento local. A

companhia tem investido na escuta ativa e no suporte consultivo como instrumentos fundamentais para criar relações de longo prazo.

O fortalecimento da estratégia também se apoia na capacitação contínua dos corretores, permitindo que esses profissionais se mantenham competitivos em um mercado cada vez mais desafiador. Ao investir em treinamentos, soluções inovadoras e apoio às assessorias, a Zurich reforça seu compromisso de crescer junto com seus parceiros, consolidando a posição do corretor como protagonista da expansão da companhia.

SND Como a companhia mantém um diálogo próximo e contínuo com os corretores pelo país?

MB - A Zurich mantém um relacionamento sólido com os corretores por meio de sua ampla rede de 27 filiais, estrategicamente distribuídas pelo território nacional. Esses espaços foram modernizados ao longo dos últimos anos, tornando-se ambientes acolhedores e funcionais, concebidos para serem a “segunda casa” dos corretores. O objetivo é oferecer suporte ágil e personalizado, além de criar um ambiente de integração e proximidade.

Em localidades onde não há filial física, a companhia garante presença por meio de mais de 85 parcerias com assessorias regionais, ampliando a capilaridade e mantendo o padrão de relacionamento próximo. Essa estrutura permite que corretores em todas as regiões do Brasil tenham acesso a suporte consultivo e comercial de qualidade, alinhado às necessidades de cada mercado local.

Outro pilar fundamental dessa estratégia é a Filial Digital, que expandiu sua atuação para alcance nacional. O canal possibilita atendimento remoto, mas com caráter regionalizado, garantindo que o corretor conte com apoio consultivo de profissionais que conhecem as particularidades de sua região. Assim, a Zurich assegura diálogo

contínuo e adaptado às preferências de cada parceiro.

SND - O que a Zurich tem feito para apoiar os corretores no uso de tecnologia e na adaptação às mudanças do mercado?

MB - A Filial Digital representa a principal iniciativa tecnológica da Zurich para apoiar os corretores em um mercado em transformação. Criada em 2022 e expandida nacionalmente nos anos seguintes, ela proporciona atendimento remoto personalizado, mas preserva o caráter de proximidade. Os comerciais atuam nesse canal de forma regionalizada, garantindo que a tecnologia seja um facilitador de negócios, e não um obstáculo.

Esse modelo inovador permite que os corretores acessem produtos, serviços e suporte de maneira ágil, sem renunciar à consultoria individualizada. A proposta foi desenvolvida para complementar, e não substituir, o relacionamento presencial, oferecendo aos parceiros flexibilidade no acesso às soluções da companhia. Isso assegura uma experiência mais eficiente em um mercado cada vez mais competitivo.

Combinando tecnologia a um relacionamento humanizado, a Zurich ajuda seus parceiros a se adaptarem às mudanças do setor e às novas demandas dos clientes. O objetivo é proporcionar ferramentas digitais que simplifiquem processos, mas sempre acompanhadas do suporte de gerentes comerciais preparados para oferecer orientação consultiva e estratégica.

SND - Qual o papel do corretor na estratégia de crescimento da Zurich e por que esse canal segue sendo tão relevante para a companhia?

MB - O corretor é reconhecido pela Zurich como o principal canal de distribuição e ocupa papel central em sua estratégia de crescimento. São esses profissionais que traduzem a complexidade das apólices em soluções claras e acessíveis,

desempenhando um papel insubstituível na conexão entre a seguradora e o cliente final. A relevância do corretor está diretamente ligada à capacidade de impulsionar a diversificação do portfólio e consolidar a marca em diferentes regiões do país.

Para a Zurich, a estratégia de crescimento no varejo se deve, também, pela parceria com os corretores. O trabalho próximo e conjunto garante que os produtos da companhia cheguem ao cliente de forma assertiva, com atendimento de qualidade e soluções sob medida. É esse alinhamento que sustenta os resultados expressivos observados no canal corretor.

Nesse sentido, acreditamos que a companhia reforça constantemente sua ambição de ser a melhor seguradora para o corretor operar no Brasil. O compromisso está em oferecer relacionamento próximo, apoio contínuo, capacitação, atendimento consultivo e um portfólio diversificado que fortaleça a atuação do corretor em um mercado em constante evolução.

SND - Na sua visão, o que diferencia o trabalho de um corretor no momento de levar soluções de seguros ao cliente final?

MB - O diferencial do corretor está na sua capacidade de oferecer um atendimento consultivo e personalizado, garantindo que cada cliente compreenda as proteções contratadas e tenha acesso às soluções mais adequadas às suas necessidades. Ao traduzir as complexidades do setor de seguros em linguagem acessível, o corretor promove confiança e segurança em cada etapa da jornada do cliente.

Essa proximidade confere ao corretor um papel estratégico na fidelização dos clientes. Não se trata apenas de intermediar apólices, mas de construir relações de longo prazo, baseadas na confiança e na capacidade de oferecer valor agregado em um ambiente de riscos crescentes. Essa atuação é essencial para ampliar o alcance da proteção securitária e fortalecer o vínculo entre a sociedade e o mercado de seguros.

A Zurich valoriza essa atuação como parte integrante da experiência do cliente e de sua própria expansão. É por meio do trabalho consultivo do corretor que a companhia consegue traduzir sua estratégia de multiprodutos em resultados efetivos para o mercado e em proteção real para as famílias e empresas brasileiras.

SND - Como a diversificação de portfólio amplia as oportunidades de negócio para os corretores parceiros?

MB - A Zurich é uma seguradora multilinha e multiproduto, e esse é um dos principais diferenciais da companhia no apoio aos corretores. A estratégia estimula que os parceiros expandam suas carteiras para além do automóvel, incorporando soluções como seguro residencial, de vida, patrimonial, frota, linhas financeiras e garantia. Esse leque de produtos diversificado amplia significativamente as oportunidades de negócios e fortalece a posição competitiva dos corretores.

“Ao incentivar a diversificação, buscamos aumentar a rentabilidade de nossos parceiros e atender de forma mais completa às demandas dos clientes”.

Essa abordagem amplia as possibilidades de fidelização, uma vez que permite ao corretor oferecer um portfólio de soluções que cobre diferentes aspectos da vida e do patrimônio do segurado.

SND - O Conec é o principal evento para corretores na América Latina. O que a seguradora destaca em sua participação neste ano?

MB - A Zurich chega ao CONEC 2025 com uma presença marcante, preparada para reforçar seu

compromisso com os corretores e apresentar novidades estratégicas. Um dos principais destaques será o lançamento da nova fase da campanha institucional de marca - "Zurich. "A nova geração de seguros" - que posiciona a companhia como referência em soluções alinhadas à evolução do mercado e aos novos perfis de consumo.

O estande da Zurich no evento será um espaço de conexão, pensado para a troca de experiências, apresentação de produtos e compartilhamento de conteúdo relevante no dia a dia da corretagem.

Outro ponto de destaque será o foco nas linhas pessoais, como automóvel, residencial, celular, vida e previdência, áreas em que a companhia vem investindo fortemente em inovação, simplicidade e sustentabilidade. Ao apresentarmos esse portfólio de forma integrado ao evento, a Zurich ressalta como a diversificação de produtos amplia as oportunidades de negócio e fortalece a atuação do corretor em diferentes segmentos de clientes. Essa abordagem se conecta diretamente com a estratégia de expansão regional e de valorização do corretor como protagonista do crescimento da companhia.

A Zurich utilizará o CONEC para reforçar sua proximidade e ouvir ativamente os profissionais que estão na linha de frente do mercado segurador. O espaço contará com ativações interativas e iniciativas de escuta, reafirmando a postura da companhia como parceira acessível e comprometida com o futuro do setor. A presença no CONEC 2025 traduz, de forma concreta, a visão da Zurich de crescer junto aos corretores, fortalecendo sua relevância no mercado e ampliando o alcance da proteção securitária no país.

SND - De que forma o evento contribui para reforçar a presença e a proximidade da seguradora com os corretores?

MB - O CONEC é o maior evento da América

Latina para corretores de seguros e oferece à Zurich uma oportunidade única de intensificar sua rede de relacionamento em escala nacional. Ao reunir milhares de profissionais de diferentes regiões, esse encontro cria condições para ouvir demandas, identificar tendências e reforçar a relevância do corretor para a companhia.

A presença da Zurich nesse evento consolida vínculos já estabelecidos ao longo do ano, seja por meio de suas filiais, da filial digital ou das assessorias, ao mesmo tempo em que abre portas para novas parcerias. Essa troca de experiências fortalece a percepção da companhia como parceira próxima e acessível, comprometida em apoiar os corretores em seu desenvolvimento profissional.

Para nós, o CONEC é mais do que um espaço de visibilidade institucional: é um instrumento de construção de confiança e de reforço da proximidade, além de reafirmar nossa disposição em crescer junto com os corretores.

SND - Que mensagem a Zurich quer deixar para os profissionais que estarão no Conec 2025 sobre o futuro da parceria e do mercado de seguros?

MB - A Zurich quer transmitir aos corretores que o futuro será construído em parceria, com base em proximidade, inovação e regionalização. A companhia reforça seu compromisso de seguir ampliando a capilaridade, diversificando o portfólio e fortalecendo o relacionamento, para que o corretor tenha sempre na Zurich uma seguradora de confiança.

A mensagem é clara: a seguradora cresce junto com os corretores e reconhece neles os protagonistas do desenvolvimento do mercado de seguros no Brasil. A Zurich reafirma sua ambição de ser a melhor seguradora para o corretor operar, colocando-se à disposição para oferecer suporte em todas as etapas da jornada de negócios do corretor e do cliente.

Esse compromisso é também uma declaração de futuro. A companhia seguirá investindo em soluções inovadoras, produtos sustentáveis e expansão da presença regional para garantir que o corretor continue sendo a peça central de sua estratégia de crescimento.

A CORRETORA DE CRESCIMENTO CONTÍNUO E REPUTAÇÃO SÓLIDA

O MERCADO DE SEGUROS no Brasil passa por uma transformação acelerada. O avanço da tecnologia, o surgimento de novos riscos, a busca por soluções personalizadas e a exigência por agilidade colocam à prova a capacidade das corretoras em atender clientes de diferentes perfis.

Para se manterem competitivas, não basta apenas oferecer produtos tradicionais, é necessário combinar conhecimento técnico, inovação, proximidade com o cliente e uma visão estratégica que antecipe tendências.

É nesse cenário que a Alper Seguros vem se consolidando como a maior e mais completa corretora de seguros do Brasil. Desde a sua fundação, a empresa percorreu uma trajetória marcada por crescimento contínuo, expansão estratégica e a construção de uma reputação sólida, baseada na confiança e na excelência de seus serviços.

Ao longo dos anos, a Alper ampliou sua presença nacional e investiu em um modelo de negócios que alia tradição e modernidade, tornando-se referência para empresas de todos os portes e segmentos.

A abrangência de atuação é um dos pilares que diferenciam a corretora no mercado. Com um portfólio diversificado, a Alper oferece soluções que vão desde seguros corporativos, agro, transportes, saúde, vida e benefícios até coberturas específicas e customizadas.

Sua estrutura está preparada para atender desde pequenas e médias empresas, que buscam proteção para suas operações, até grandes corporações, que demandam gestão complexa de riscos. A capilaridade da companhia garante presença em diversas regiões do país, fortalecendo o atendimento próximo e consultivo, independentemente da localidade.

Outro diferencial é o investimento contínuo em inovação: a Alper utiliza a tecnologia como ferramenta estratégica para tornar processos mais ágeis, aumentar a transparência e oferecer inteligência de dados aos clientes. Essa abordagem moderna permite que gestores e empresas tenham uma visão clara de suas apólices, riscos e oportunidades, facilitando a tomada de decisão e reforçando a eficiência da gestão de seguros.



Reconhecida pelo mercado, a Alper coleciona prêmios e certificações que atestam sua excelência e credibilidade. Mais do que números expressivos, a empresa é vista como autoridade no setor, com uma equipe altamente qualificada e comprometida em oferecer soluções sob medida que garantem segurança e tranquilidade a seus clientes - inclusive, recebendo o selo GPTW durante quatro anos consecutivos.

Esses reconhecimentos reforçam o posicionamento da Alper como parceira estratégica de empresas que buscam mais do que proteção: buscam crescimento sustentável e confiança.

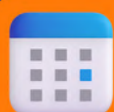
Assim, a maior e mais completa corretora de seguros do Brasil segue à frente, guiando empresas de diferentes portes rumo a um futuro mais seguro, inovador e conectado às demandas de um mercado em constante transformação.



Seguros Unimed no maior encontro de corretores!

Chegamos ao Conec 2025 com muitas novidades: produtos, campanhas e lançamentos pensados para você.

Visite nosso estande, confira as ativações e fique por dentro do que a **Seguros Unimed** está preparando para o futuro dos corretores!



De 25 a 27 de setembro,
em São Paulo.



Acesse o site e seja um corretor parceiro: sejacorretor.segurosunimed.com.br



Vida



Odonto



Previdência



Patrimonial



Responsabilidade Civil

Quem indica Seguros Unimed

tá tranquilo.

tá seguro.

tá com a gente.



Leia o QR Code
e saiba mais

CORRETORES ACELERANDO

COM A EXALT

Empresa aposta em ecossistema que une corretores e seguradoras, com foco em inovação e expansão nacional

Sergio Vitor Guerra

O MERCADO DE SEGUROS vem passando por intensas transformações tecnológicas nos últimos anos. Este momento de mudanças exige das empresas e dos profissionais adaptação, inovação e atualizações dos modelos de negócio. Inserido neste contexto, o corretor de seguros, ao mesmo tempo em que se preocupa em estar atualizado, está ocupado com as demandas operacionais do cotidiano.

Por sua vez, o modelo de atuação em grupo, na qual uma corretora se associa a uma organização responsável em entregar capilaridade aos negócios do seu parceiro, também demanda adaptação para se manter competitivo.

Neste cenário, em agosto deste ano, a Exalt conduziu a iniciativa mais ousada da sua história: passou por um reposicionamento de mercado e atualizou a sua marca. “Passamos a atuar como uma verdadeira aceleradora dos corretores”, salienta o CEO, Alexandre Federman. A necessidade de se adequar às transformações do mercado, tanto presentes quanto futuras, foi o fator determinante para essa reestruturação. “A mudança de posicionamento do Grupo Exalt representa o primeiro passo de um processo contínuo de transformação, com



Alexandre Federman, CEO da Exalt, em evento de apresentação da nova marca e do reposicionamento da empresa no mercado



novas iniciativas já planejadas para o próximo ano”, revela o CEO.

A mudança visa compreender profundamente o negócio do corretor, analisar seus objetivos estratégicos para os próximos anos e facilitar a realização desses planos em um período otimizado.

“Isso será alcançado por um suporte abrangente, incluindo treinamento especializado, apoio operacional, consultoria

personalizada e a criação de benefícios que promovam um ecossistema colaborativo dentro do Grupo Exalt. Esse ecossistema facilitará a troca de experiências, a negociação com seguradoras, clientes e parceiros”, conta Federman.

REESTRUTURAÇÃO FORTALECE OS DIFERENCIAIS

Segundo o executivo, o grande diferencial do Grupo está em criar um ecossistema de vantagens

que vai além da simples intermediação.

“A Exalt implementou mudanças abrangentes na abordagem de posicionamento, nas negociações com seguradoras e na oferta de benefícios aos associados”.

Além da robusta estrutura comercial, a Exalt oferece suporte em diversas áreas, como recursos humanos e marketing.

“Destacamos também nosso modelo de atendimento comercial diferenciado e um perfil de grupo que atende tanto o mercado de varejo quanto o corporativo, uma característica menos comum em grupos de corretores”, lembra o executivo.

Outro diferencial está na forma como o Grupo organiza as negociações com as seguradoras. Segundo Federman, é importante que as companhias visualizem os corretores como empreendedores dos seus negócios, mas que claramente fazem parte do mesmo ecossistema, com direcionamento e estratégias conjuntas, bem como as definições de trabalho e metas de evolução.

Na prática, o Grupo Exalt atua como um parceiro de desenvolvimento estratégico. O modelo oferece treinamentos especializados, consultoria personalizada, apoio operacional e ferramentas para a negociação com seguradoras, clientes e parceiros. Essa rede colaborativa amplia as possibilidades de negócios e promove



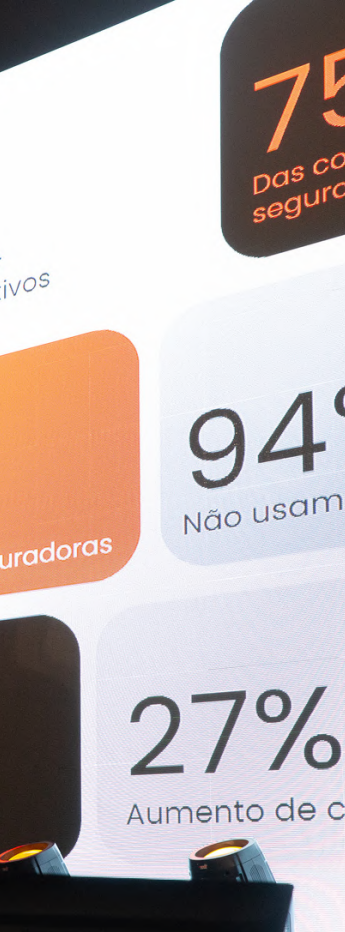
a troca de experiências entre os associados.

TRÊS PILARES SUSTENTAM A TRANSFORMAÇÃO

A estratégia de reposicionamento da Exalt é sustentada por três pilares centrais: a expansão nacional, uma proposta de valor diferenciada para os corretores associados e o fortalecimento do relacionamento com as seguradoras parceiras.

No eixo da expansão, a companhia já conta com uma regional em São Paulo e estuda a abertura de novas unidades em Minas Gerais e nos estados da região Sul, com o objetivo de consolidar sua presença nacional. O segundo pilar está na entrega de suporte estratégico aos associados — em áreas como recursos humanos, marketing e comercial — ajudando-os a se posicionarem como verdadeiros empresários do setor. Por fim, a aproximação com as seguradoras permitirá negociações mais conjuntas, planejadas e estruturadas, em que os corretores deixam de atuar de forma isolada e passam a compartilhar estratégias alinhadas.

“Entendo que o conjunto dessas iniciativas traz um



Reposicionamento da **Exalt** promete criar um ecossistema inédito de relacionamento entre seguradoras e corretores

valor inédito no mercado que estamos começando a construir. Queremos que a seguradora nos veja como um parceiro estratégico e que o corretor seja cada vez mais reconhecido como empresário”, destaca Federman.

O CORRETOR CADA VEZ MAIS CONSULTIVO

Na visão do CEO da Exalt, o futuro do corretor de seguros será marcado por uma atuação cada vez mais consultiva. “Acredito que o futuro do corretor reside, principalmente, na função de consultor. Ele atuará como um consultor de riscos, orientando o cliente sobre as medidas necessárias para obter a cobertura adequada e a proteção desejada, especialmente no contexto do corretor empreendedor”, observa.

Após a reestruturação, a Exalt já estabeleceu acordos com corretores de praticamente todas as áreas do país. Além disso, a empresa está aprimorando os serviços e benefícios oferecidos aos profissionais. Isso inclui consultoria especializada, programas de desenvolvimento de liderança e sucessão, gerenciamento de riscos e suporte abrangente em recursos humanos e em marketing.

Em um futuro no qual a figura do corretor vai se tornar cada vez mais importante, “nosso objetivo é criar um ecossistema que fortaleça e impulse o crescimento desses parceiros”, destaca o CEO.

A formação dos corretores também é um assunto caro para a companhia, que almeja focar no desenvolvimento de suas competências para o mercado. O Grupo entende que os profissionais vão se destacar não apenas como vendedores de seguros, mas como empresários. “A Exalt visa auxiliar na construção de empresas de valor, entendendo que, independentemente do sucesso atual, nenhum corretor está totalmente preparado para os desafios futuros. Por isso, pretendemos apoiar a evolução do seu posicionamento estratégico”, explica Federman.

A necessidade de se adequar às transformações do mercado, tanto presentes quanto futuras, foi o fator determinante para a reestruturação. A mudança de posicionamento representa o primeiro passo de um processo contínuo de transformação, com novas iniciativas já planejadas para o próximo ano.

Já os próximos passos da Exalt são conduzidos pelo objetivo de alcançar uma liderança sustentável, baseada em parcerias e com foco nos corretores associados.

Liderado por Alexandre Federman, o Grupo dá passos largos para ser pioneiro no setor. A empresa promete soluções inovadoras em todos os semestres a partir de agora. “O que a gente vem fazendo é pensando o tempo todo em coisas que não existem no mercado. Estamos só começando”, conclui o executivo.



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?

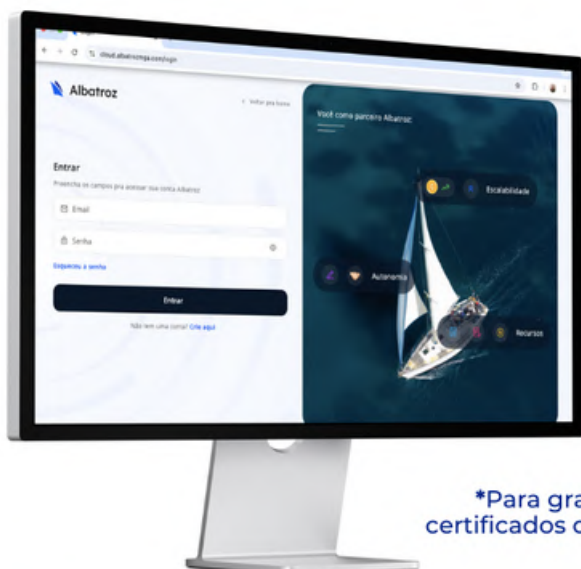
O RC-V (Responsabilidade Civil de Veículos) ampara danos corporais e materiais causados a terceiros pelo veículo utilizado no transporte da mercadoria OU ainda pela carga nele transportada.

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.



Parceira Albatroz MGA



www.albatrozmg.com



Siga nossas redes sociais

GRUPO A12+ FORTALECE PARCERIA COM CORRETORES DURANTE O CONEC 2025

O **GRUPO A12+ REFORÇA** seu compromisso com os corretores de seguros ao apresentar o programa A12+ Partners em seu estande no Conec 2025, que acontece entre os dias 25 e 27 de setembro, no Anhembi, em São Paulo. A iniciativa visa oferecer as melhores soluções para os parceiros de negócios, gerando maior rentabilidade, capacitação, diversificação de produtos e ampliação da atuação no mercado. O programa também busca aprimorar a gestão das corretoras e garantir melhores condições comerciais.

Para Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+, o papel do corretor vai além da venda, devido a esse profissional ser um protetor de pessoas e patrimônios. "Nossas soluções oferecem segurança ideal para famílias e empresas, de PMEs a grandes corporações. A venda do seguro é consequência do nosso propósito. Criamos ferramentas diferenciadas que elevam o serviço do corretor a outro patamar".

O A12+ Partners proporciona autonomia e suporte completo para as corretoras, incluindo: atendimento diferenciado com seguradoras e mesas de negociações exclusivas; diversificação dos negócios com acesso a todas as modalidades de seguros; apoio de especialistas

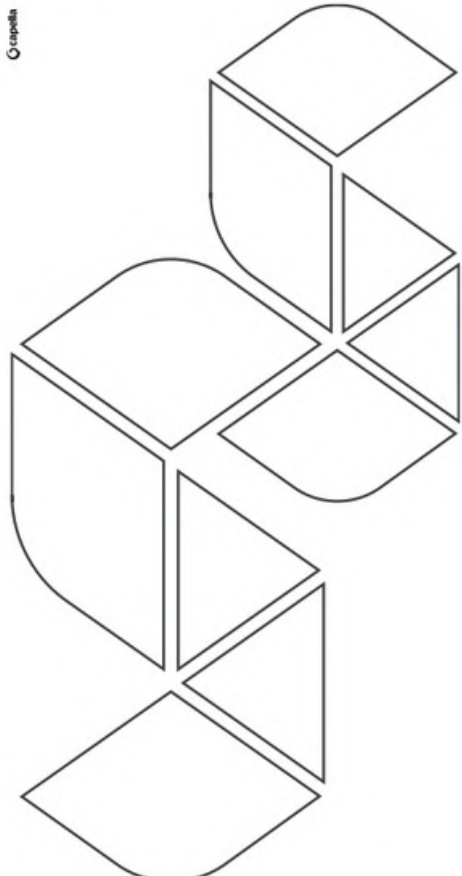
em Frota e Saúde; soluções em produtos financeiros e investimentos; além de acesso à A12+ Corporate, para negócios de grande porte. O programa oferece ainda qualificação profissional por meio da Universidade de Negócios e Seguros, em parceria com a ENS – Escola de Negócios e Seguros, priorizando a capacitação de gestores e equipes.

O propósito de ir **muito além do seguro** é um diferencial em toda operação do Grupo A12+. O programa de expansão oferece às corretoras parceiras as melhores soluções para aumentar a rentabilidade, ampliar o mix de produtos, expandir o market share e aprimorar a gestão com as melhores ferramentas do mercado.

Segundo Evaldo de Paula, diretor de expansão, o programa é ideal para corretoras que buscam ampliar sua carteira e ter um gerenciamento personalizado. "Estar no Grupo A12+ através do Programa A12+ Partners é fazer parte de um ecossistema único, com estrutura de gestão completa, negociações estratégicas, produtos exclusivos e a credibilidade do Grupo A12+, um dos maiores Grupos de Corretagem de Seguros da América Latina", pontuou.

A iniciativa não só reconhece o papel fundamental dos corretores no crescimento do grupo, como também impulsiona a eficiência operacional e agrega valor ao cliente final. Com uma visão integrada do negócio, o Grupo A12+ — que já conta com corretoras associadas em todas as regiões do Brasil — reforça seu compromisso de oferecer conhecimento, estrutura e tecnologia para apoiar o crescimento de seus parceiros, reconhecendo sempre a importância de cada corretora manter sua identidade e autonomia na gestão financeira, emissão de apólices e muito mais.





CONFIANÇA E SOLIDEZ EM CADA SOLUÇÃO QUE OFERECEMOS

Conheça nossos seguros e
seja parceiro da inovação:



essor.com.br
in /company/essor-seguros
@ /essorseguros
f /essorseguros

essor 
Seguradora do Grupo SCOR

Da esquerda para a direita: **Eduarda Yamaguchi**, Analista de PR da Serasa, **Emir Zanatto**, Head de Seguros da Serasa Consumidor, e **Thaís Pfeiffer**, Diretora de Finanças e Seguros da Serasa Experian



O GUIA DE INFORMAÇÕES DO SETOR

Com dados do TEx Analytics, iniciativa vai oferecer informações públicas e imparciais sobre o interesse do brasileiro por seguros

Sergio Vitor Guerra

A SERASA LANÇOU o Mapa de Seguros, uma nova ferramenta que promete democratizar o acesso à informação no mercado e contribuir para a evolução da cultura de proteção no Brasil. O indicador trimestral mostra o comportamento do consumidor em relação ao seguro, a partir da análise das intenções de contratação de apólices de automóveis e de motocicletas realizadas na plataforma da empresa.

Os dados consideram informações coletadas pelo TEx Analytics, já utilizado por seguradoras, corretoras e órgãos do setor. Segundo a datatech, o objetivo é oferecer um retrato fiel do interesse do brasileiro pelo seguro, com informações públicas e de fácil acesso.

Os primeiros dados do Mapa de Seguros já mostram um protagonismo no mercado de motocicletas. Atualmente, as seguradoras estão mais dispostas a assumir esse risco. As motos de menor cilindrada também começam a ter mais opções de proteção.

O cenário reflete a busca por mobilidade mais barata e acessível, além da relevância crescente da moto como geradora de renda. “Antigamente, quem tinha moto nem imaginava ter seguro. Hoje,

vemos seguradoras ampliando o apetite de risco e consumidores buscando proteção para esse bem”, observou Emir Zanatto, Head de Seguros da Serasa Consumidor.

Para Thaís Pfeiffer, Diretora de Finanças e Seguros da Serasa Experian, o lançamento vai apoiar todo o setor. “O mapa vai ajudar muito na imparcialidade no setor e trazer informações valiosas para o ecossistema. Nosso foco é aumentar a cultura do seguro no Brasil e tornar o acesso cada vez mais simples”, destacou.

Segundo Thaís, a iniciativa está alinhada ao propósito maior da empresa. “Já ajudamos os brasileiros a resolver dívidas e a ter acesso ao crédito. Agora, a proteção faz parte desse mesmo ciclo financeiro”, analisou.

Além do Mapa de Seguros, a Serasa anunciou também o lançamento de um marketplace de seguros e assistências para automóveis e motocicletas. Desse modo, a proposta é oferecer, em um único lugar, opções de proteção, com jornada simplificada e transparente, conectando consumidores, corretores e seguradoras de forma simplificada.

www.maytech.ia.br



A inteligência
por trás da sua
comunicação
com o segurado

Com a Maytech, sua corretora conta com recursos que simplificam o backoffice e fortalecem o relacionamento com o segurado

Confira alguns dos serviços disponíveis:



**Comunicação
inteligente**
com seu segurado

Agente de IA
no atendimento
da sua corretora



**Sempre
atualizada**
com as inovações
e tendências
de mercado



Automação
do acompanhamento
de parcelas

**Mensagens
e disparos**
personalizados





A NOVA ERA DA GESTÃO DE SINISTROS

SUA CORRETORA

ONLINE 24/7



MAPA DE GESTÃO COMPLETO

Esqueça planilhas confusas e relatórios atrasados.

Com nosso mapa de gestão inteligente, o corretor tem acesso, em tempo real, a indicadores e informações estratégicas que facilitam a tomada de decisão e aumentam a eficiência do negócio.

Mais tempo, menos burocracia.

Combinando acessibilidade, inovação e suporte contínuo, criamos um modelo que redefine o papel da corretora: de simples prestadora de serviços para parceira estratégica do corretor e dos segurados.

Ao centralizar todo o processo de gestão de sinistros, nossa plataforma devolve ao corretor o que ele mais precisa: **tempo para vender mais, fidelizar clientes e ampliar resultados.**

Com planos acessíveis a partir de **16,90** por dia você:

- ✓ Garante a Redução de burocracia com processos digitais
- ✓ Relatórios claros para decisões estratégicas
- ✓ Suporte imediato em momentos críticos
- ✓ Plataforma acessível em qualquer dispositivo
- ✓ Segurança e confiabilidade em cada etapa
- ✓ Agilidade que gera fidelização de clientes
- ✓ Mais tempo livre para o corretor focar em vendas
- ✓ Solução completa em um único ecossistema

Assistência emergencial

Sempre prontos para agir nos momentos críticos, garantindo suporte rápido e eficiente quando você mais precisa.

TRANSFORME SINISTROS EM SOLUÇÕES:
SUA CORRETORA ONLINE 24/7 COM
ATENDIMENTO HUMANIZADO

A partir de

R\$ 16,90
por dia

Confiança se constrói todos os dias e se reconhece com um gesto.



A AXA foi indicada
pelo 2º ano consecutivo
ao **Prêmio Reclame AQUI!**

Vote na AXA e nos
fortaleça nessa jornada



JUNTOS A CADA PASSO *da sua experiência*

axa.com.br

/AXAAnoBrasil

CORRETORA ROSANE MOTA É DESTAQUE EM OBRAS DO SETOR DE SEGUROS

Fundadora da RM7 Seguros assina capítulos em livros que abordam o seguro garantia e o protagonismo feminino no setor

A EXECUTIVA ROSANE Mota fundadora e CEO da RM7 Seguros, acaba de reforçar sua posição como uma das vozes de destaque do mercado segurador brasileiro ao participar como coautora em duas obras de grande relevância para o setor.

No livro “Desenvolvimento e Importância do Seguro Garantia no Brasil”, produzido pela Agência Seg News e considerado a “Bíblia” desse segmento, Rosane compartilha não apenas sua trajetória profissional de mais de 25 anos, mas também fundamentos essenciais para a construção de uma corretora desde o zero. Em seu capítulo, ela aborda temas como prospecção de leads, habilidades indispensáveis para o consultor de seguros e a importância do networking.

“Essa participação não apenas permite a disseminação de conhecimento, mas também enriquece minha própria trajetória, contribuindo para a evolução do mercado como um todo, com a promoção de melhores práticas e inovações”, afirma.

Além disso, Rosane também integra o time de autoras do livro “Executivas de Seguros — Série Brasília”, lançado pelo Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) em parceria com a Editora Infinita. A obra reúne histórias reais de mulheres que transformam o mercado com coragem, visão e excelência. Nela, Rosane revisita suas memórias desde a infância em Congonhas (MG), a mudança para Brasília e os desafios enfrentados até a consolidação de sua carreira e a fundação da RM7 Seguros.

“O roteiro do livro está fantástico. É um movimento que valoriza o protagonismo feminino e inspira novas gerações”, destaca a executiva.

Mais do que publicações, os dois livros reforçam o compromisso de Rosane com a evolução do mercado de seguros, com a disseminação do conhecimento técnico e com o fortalecimento da representatividade feminina no setor.

Rosane Mota reafirma, assim, seu papel como uma das vozes mais relevantes do mercado de seguros no Brasil. Seja ao compartilhar conhecimento técnico sobre o seguro garantia ou ao inspirar novas gerações de mulheres no setor, sua trajetória reflete propósito, coragem e compromisso em deixar um legado de impacto e transformação.

Rosane Mota, CEO e Fundadora da RM7 Seguros





seguro residencial com assistência pet e venda fácil

Com o **Venda Fácil**, você gera um link ou QR Code de um produto pronto para venda. Basta compartilhar por WhatsApp, redes sociais, site, loja ou até mesmo em materiais de divulgação.

O cliente acessa, compra o seguro em poucos cliques e recebe a apólice diretamente no e-mail e no WhatsApp. Simples assim.

Venda Fácil é agilidade, inovação e mais resultados no seu dia a dia.

Além do Residencial Fácil, já está disponível nesse sistema o Carta Verde Digital. **Mais praticidade para você corretor. Mais autonomia para o cliente.**



 **SANCOR
SEGUROS**

Seja um corretor parceiro

Sancor Seguros S.A. CNPJ 17.643.407/0001-30 Residencial | 15414.900172/2017-47
O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep.
O segurado pode consultar a situação cadastral do corretor de seguros no site www.susep.gov.br por
meio do seu número de registro na Susep, nome completo, CNPJ ou CPF.

LIVRO EXECUTIVAS DE SEGUROS – SÉRIE BRASÍLIA: UM MARCO PARA O MERCADO DE SEGUROS E PARA A HISTÓRIA DA CAPITAL FEDERAL



Executivas de seguros de Brasília seguem fazendo história no mercado de seguros e na capital federal / Foto: Flávia Medeiros

NOS SEUS 65 ANOS de existência, Brasília ainda não havia recebido uma publicação literária dedicada ao setor de seguros. E quando não se tem literatura, não se tem memória; quando não se registra a memória, não se cria cultura; e quando não se cria cultura, não é possível aprender, evoluir e deixar legado.

É justamente para preencher essa lacuna que nasce o livro Executivas de Seguros – Série Brasília, uma iniciativa da presidente Regina Lacerda, em celebração aos 5 anos do Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) e de sua gestão à frente da entidade. A proposta foi levada à Diretoria e aprovada por unanimidade, despertando nas conselheiras reações de surpresa, encantamento, emoção e até certo espanto diante da ousadia e da relevância do projeto.

“Esse livro nasce do compromisso de garantir que a história das executivas de seguros de Brasília não se perca. É um registro que pertence a todo o mercado, uma forma de honrar as conquistas do passado e inspirar as próximas gerações. São histórias de coragem, de superação e de empreendedorismo que precisam ser contadas e reconhecidas”.

Regina Lacerda

Presidente do CESB

O projeto surge da constatação de que, por trás das apólices e contratos que sustentam a proteção de famílias, patrimônios e empresas, existem mulheres incríveis, que ajudaram a construir e consolidar o mercado de seguros na capital do país. Muitas delas permaneceram anônimas por décadas, mas carregam trajetórias densas, de enorme contribuição e dedicação.

A HISTÓRIA DO CESB

Fundado em 2020, o Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) nasceu com a missão de dar visibilidade e protagonismo às mulheres que atuam no setor de seguros. Desde o início, a entidade se posicionou como um espaço de networking, desenvolvimento profissional, incentivo à liderança feminina e valorização da presença das executivas em diferentes segmentos da indústria.

Em seus primeiros cinco anos, o CESB promoveu encontros, palestras, fóruns de discussão e projetos sociais que não apenas fortaleceram a representatividade feminina, mas também ampliaram o debate sobre inovação, diversidade e sustentabilidade no mercado segurador.

Mais do que uma instituição, o CESB se consolidou como um movimento de transformação cultural no setor, mostrando que a inclusão e a valorização da



diversidade são fundamentais para o crescimento e o futuro da indústria de seguros no Brasil.

UM LEGADO LITERÁRIO PARA O SETOR

O livro Executivas de Seguros – Série Brasília simboliza essa trajetória. É o primeiro registro literário do gênero no Distrito Federal e representa não apenas uma homenagem, mas também uma construção de memória coletiva.

Ao dar voz e rosto às executivas do mercado, a obra reforça o compromisso do CESB com a preservação da história e com a inspiração de novas gerações de profissionais. Como destaca Regina Lacerda, “celebrar 5 anos do CESB com esse livro é mais do que marcar uma data: é reafirmar o propósito de mostrar que as mulheres sempre estiveram aqui, atuando, liderando e deixando sua marca no mercado de seguros”.

Assim, Brasília, aos 65 anos, ganha não apenas sua primeira publicação literária sobre o setor de seguros, mas também um documento histórico que valoriza quem ajudou – e segue ajudando – a proteger pessoas, famílias e patrimônios com dedicação e excelência.

NOVAS COBERTURAS NOS PLANOS

DESDE 1º DE SETEMBRO, os planos de saúde no Brasil passaram a oferecer de forma obrigatória duas importantes tecnologias médicas: o Implanon, implante contraceptivo hormonal para pessoas entre 18 e 49 anos, e a Radioterapia de Intensidade Modulada (IMRT), indicada para tratamento de tumores do canal anal. A decisão foi aprovada pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e reflete um movimento de ampliação do acesso a métodos mais modernos e eficazes.

AVANÇOS NO CUIDADO E NO ACESSO À INFORMAÇÃO

O Implanon é um implante subdérmico que libera hormônio continuamente por até três anos. Desse modo, ele é considerado um dos métodos contraceptivos mais seguros. Para Wanderlei Machado, Coordenador Nacional de Vendas do Grupo AllCross, a medida representa um avanço significativo em termos de autonomia.

“O Implanon amplia a liberdade de escolha das mulheres, garantindo acesso a um método contraceptivo de longa duração com alta eficácia. Trata-se de um recurso que empodera a paciente e traz mais segurança na tomada de decisão sobre o próprio corpo”, destaca Machado.



No caso da oncologia, a inclusão da IMRT possibilita maior precisão no tratamento de tumores do canal anal. Isso porque ele reduz danos a tecidos saudáveis e melhorando a qualidade de vida dos pacientes.

“Estamos falando de uma tecnologia que não apenas combate o câncer de forma mais eficiente, mas também preserva funções essenciais do corpo. Essa mudança pode transformar o enfrentamento da doença, trazendo mais dignidade e menos efeitos colaterais para o paciente”.

MAIS DO QUE COBERTURA, UM PASSO PARA CIDADANIA EM SAÚDE

Por fim, as novas incorporações reforçam o papel da regulação em ampliar acesso e reduzir desigualdades no cuidado em saúde suplementar.

“Quando a ANS atualiza o rol, não está apenas trazendo uma tecnologia a mais. Está garantindo que milhares de pessoas tenham acesso ao que há de melhor em prevenção e tratamento. Esse é um passo importante para transformar a relação do beneficiário com seu plano de saúde”, conclui Wanderlei Machado.

SUTHUB, APET e Seguros SURA, se unem para apresentar soluções inovadoras para ampliar oportunidades para corretores



"Nosso objetivo é oferecer proteção adaptada às novas formas de mobilidade."



"Garantir Acesso a Saúde e Cuidados de Qualidade aos Pets"



"Um ecossistema digital criado para ampliar a capacidade de distribuição dos corretores"

SAÚDE MENTAL EM PAUTA: TELEPSICOLOGIA NA ERA DA ANSIEDADE

O BRASIL VIVE uma crise silenciosa, mas crescente: é o país com maior prevalência de transtornos de ansiedade no mundo, com 9,3% da população afetada — o que representa mais de 18 milhões de pessoas. Os reflexos dessa realidade ultrapassam a esfera individual e impactam diretamente as relações de trabalho, o setor de seguros e a produtividade das empresas.

Segundo dados mais recentes, os afastamentos por ansiedade e depressão triplicaram na última década, atingindo mais de 472 mil licenças médicas em 2024, um salto de 68% em relação a 2023. Esse aumento revela a urgência de soluções mais abrangentes, acessíveis e preventivas que vão além do consultório tradicional.

SETEMBRO AMARELO: UM NOVO OLHAR PARA O CUIDADO EMOCIONAL

O mês de setembro é amplamente reconhecido como um período de conscientização e prevenção do suicídio. Mas o momento também convida a uma reflexão mais ampla e positiva sobre a saúde mental. A pauta precisa avançar da urgência para a prevenção, da crise para o cuidado contínuo, da escassez de acesso para a inclusão digital.

É nesse contexto que a telepsicologia surge como um instrumento estratégico de cuidado emocional tanto para indivíduos quanto para empresas e seguradoras. Para entender melhor esse cenário



Carolina Yokoyama, neuropsicóloga e líder de saúde mental da doc24

e o papel das tecnologias no bem-estar mental, conversamos com Carolina Yokoyama, neuropsicóloga e líder de saúde mental da doc24, healthtech que vem inovando no cuidado integral à saúde por meio de soluções digitais.

Seguro Nova Digital - Por que o Brasil lidera o ranking mundial de ansiedade, e qual o impacto disso na vida das pessoas?

Carolina Yokoyama - Fatores como desigualdade social, instabilidade econômica, crises políticas e o estresse da pandemia combinam-se para elevar os níveis de ansiedade no Brasil. Esse cenário afeta diretamente a vida dos brasileiros: há mais sintomas físicos como insônia, taquicardia e irritabilidade, mais afastamentos do trabalho e um risco crescente de burnout. A saúde mental não é apenas um tema pessoal: é um tema coletivo, com reflexos sociais e econômicos relevantes.

SND - Como a telepsicologia pode ajudar nesse contexto de crise emocional e aumento de afastamentos?

CY - A telepsicologia permite um acesso mais rápido, seguro e contínuo ao cuidado emocional, sem barreiras geográficas. O atendimento remoto facilita intervenções precoces, garante suporte psicoeducativo e fortalece a construção de vínculos terapêuticos. Isso reduz o agravamento dos quadros, evita crises e contribui para manter a pessoa ativa, produtiva e emocionalmente amparada.

SND - Que diferença faz a telepsicologia no bem-estar e na prevenção do adoecimento emocional?

CY - Quando o cuidado psicológico é contínuo e não esporádico, ele se torna parte da rotina. Isso ajuda o paciente a desenvolver resiliência e estratégias de enfrentamento mais saudáveis. A telepsicologia transforma uma cultura reativa, que só busca ajuda em momentos críticos, em uma cultura preventiva. E isso faz toda a diferença para a qualidade de vida e para a saúde emocional no ambiente de trabalho.

BENEFÍCIOS DA TELEPSICOLOGIA PARA UM CUIDADO INTEGRAL

A atuação da doc24 com telepsicologia tem contribuído para ampliar o acesso à saúde mental e democratizar o cuidado emocional. Entre os benefícios diretos da modalidade:

- **Acessibilidade e inclusão:** possibilita o atendimento de pessoas em regiões remotas, com dificuldades de locomoção ou rotinas intensas;
- **Acompanhamento preventivo e contínuo:** fortalece o vínculo terapêutico, evita agravamento de quadros e reduz a necessidade de internações;

- **Integração ao cuidado geral:** conecta-se a outras soluções da doc24, como a telemedicina e o programa de bem-estar corporativo WeHealthy;
- **Impacto corporativo positivo:** ajuda empresas e seguradoras a estruturarem programas de saúde emocional, reduzindo absenteísmo e melhorando o clima organizacional.

PARA SEGURADORAS, UM MODELO ESTRATÉGICO DE CUIDADO

A crescente onda de afastamentos por transtornos mentais exige uma resposta integrada do setor de seguros. Nesse cenário, a telepsicologia surge como aliada na gestão de riscos, na prevenção de sinistros e na entrega de valor ao beneficiário.

Oferecer suporte emocional por meio da tecnologia:

- Mitiga riscos assistenciais e climáticos ligados ao estresse urbano e à desigualdade de acesso;
- Qualifica o portfólio de serviços com uma solução que une cuidado, conveniência e resultado;

CUIDADO EMOCIONAL TAMBÉM É INOVAÇÃO

Em um país marcado por altos índices de ansiedade e afastamentos por sofrimento psíquico, apostar em soluções digitais para a saúde mental é, mais do que urgente, estratégico.

A telepsicologia da doc24 mostra que é possível transformar o cuidado emocional em uma jornada de prevenção, acolhimento e continuidade. Para as seguradoras, essa abordagem representa um passo à frente na construção de uma assistência mais humana, tecnológica e preparada para os desafios da era da saúde emocional.



UNIÃO ESTRATÉGICA: SUTHUB, APET E SEGUROS SURA

Empresas se unem para oferecer soluções que ampliam oportunidades de negócios para os corretores

DE 25 A 27 DE SETEMBRO, São Paulo receberá a 20ª edição do CONEC 2025, o Congresso dos Corretores de Seguros, que vai reunir milhares de profissionais no Distrito Anhembi. O encontro, já reconhecido como o principal do setor voltado aos corretores de seguros, terá como tema “Sinergia Digital: O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, colocando em debate o impacto da

inteligência artificial e da transformação digital na atividade de intermediação.

É nesse espírito de transformação que a SUTHUB confirma presença com um espaço de relacionamento e inovação, em parceria com a APet e a Seguros SURA Brasil. A iniciativa busca reforçar o papel das empresas na construção de ferramentas e produtos que ampliem a atuação dos corretores e diversifiquem o acesso ao seguro no país.

ZEROCODE BROKERS COMO ECOSSISTEMA DIGITAL PARA EXPANSÃO DE NEGÓCIOS

O destaque será a apresentação do ZeroCode Brokers by SUTHUB, um ecossistema digital criado para ampliar

a capacidade de distribuição dos corretores. A solução oferece jornadas 100% digitais, personalização de marca, ferramentas de venda flexíveis e suporte contínuo com inteligência artificial. Com integração a mais de 50 seguradoras, a plataforma possibilita atuação em diferentes nichos — de seguros massificados a linhas especializadas — sem necessidade de adaptações adicionais, consolidando-se como um ambiente único para gestão de clientes, comercialização de produtos e expansão de negócios.

DIVERSIFICAÇÃO DE PORTFÓLIO: SAÚDE PET E MOBILIDADE

Um dos diferenciais da proposta está na oferta de produtos inovadores. A APET referência nacional em planos de saúde e assistência para animais de estimação, leva ao evento um portfólio que acompanha a expansão do mercado pet no Brasil.

“Os corretores ganham a possibilidade de atender a uma demanda, com soluções que unem proteção e conveniência para famílias que consideram seus pets parte essencial do núcleo”.

Luiz Gênova, CEO da APET

Na mesma direção, a Seguros SURA, especialista em gestão de tendências e riscos, terá como vitrine o Mobi Livre, uma solução de proteção inovadora ligada diretamente ao CPF do segurado. Por meio dele, o usuário garante que sua mobilidade seja protegida, com mais tranquilidade nos deslocamentos diários, seja de carro, moto, patinete, bicicleta ou a pé. “Nosso objetivo é oferecer proteção adaptada às novas

formas de mobilidade. Estar ao lado da SUTHUB e da APET no CONEC fortalece a mensagem de que inovação no seguro nasce da colaboração”, afirma Patrícia Pavani, diretora de Acessos da Seguros SURA no Brasil.

ZEROCODE BROKERS ABRE NOVOS CAMINHOS PARA O CORRETOR DIGITAL

Além da diversificação de produtos — que contempla seguros para pessoas físicas, jurídicas e PMEs, incluindo opções inovadoras como o seguro pet da APET e o Mobi Livre—, o ZeroCode Brokers garante remuneração atrativa em modelo de assinatura flexível. A plataforma também permite diferentes formatos de comercialização, do atendimento assistido ao online, com uso de QR Code, além de possibilitar a criação de workspaces personalizados para clientes corporativos. Todo esse ecossistema é apoiado por inteligência artificial, que garante suporte contínuo a corretores e clientes.

INOVAÇÃO QUE NASCE DA UNIÃO DE EXPERTISES

A presença conjunta da SUTHUB, da APET e da SURA no CONEC 2025 mostra como a colaboração entre diferentes especialidades pode ampliar o alcance dos corretores e fortalecer a inovação no setor. Ao reunir tecnologia, proteção pet e soluções de mobilidade em um mesmo espaço, as empresas comprovam que parcerias estratégicas são fundamentais para abrir novos caminhos e tornar o seguro mais acessível e ampliar o impacto positivo para todo o setor.

SERVIÇO:

Evento: CONEC 2025 – Congresso Nacional dos Corretores de Seguros

Data: 25 a 27 de setembro de 2025

Local: Distrito Anhembi – Pavilhões 1 e 2, São Paulo (SP)

VÍDEO DE APRESENTAÇÃO:

[HTTPS://YOUTU.BE/AQZ6AMQTX2W](https://youtu.be/AQZ6AMQTX2W)



DISSONÂNCIA NA SAÚDE EMPRESARIAL

Pequenas empresas dominam contratos de planos de saúde, mas grandes corporações concentram 40% dos beneficiários

DE ACORDO COM o estudo do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), companhias com até quatro vidas respondem por 88% dos contratos firmados em 2024 — cerca de 2 milhões — reunindo 6,45 milhões de beneficiários, ou 17% do total. Em contrapartida, apenas 2,7 mil empresas de grande porte, com mais de mil vidas, representaram 0,1% dos contratos, mas somaram 15,1 milhões de pessoas, o equivalente a 40,7% da base de beneficiários.

Os contratos coletivos empresariais permanecem como a principal porta de entrada da saúde suplementar, reunindo 71% dos vínculos em planos médico-hospitalares e alcançando aproximadamente 37 milhões de beneficiários no ano passado.

Entre os setores econômicos, os Serviços lideram em número de contratantes, com 1,33 milhão de empresas (57,6%) e 20,57 milhões de beneficiários (55%). A Indústria, embora represente apenas 8,8% dos contratantes, responde por 25,5% dos beneficiários (9,54 milhões), revelando maior densidade de vínculos por contrato. Já o Comércio, com 28,6% dos contratantes, abrange 15,2% dos beneficiários, seguido pela Construção (3,5%) e pela Agropecuária (0,8%).

O levantamento também destacou os segmentos que mais concentram contratos: comércio varejista (19,9% dos contratantes), serviços de escritório e apoio administrativo (7,6%), atividades de atenção à saúde humana (5,2%), setor de alimentação (4,8%), educação (4,6%), comércio por atacado (4,4%) e outras atividades de serviços pessoais (4,3%). Somados, esses ramos respondem por cerca de metade dos contratos empresariais de planos médico-hospitalares no País.

Para o superintendente executivo do IESS, José Cechin, os dados refletem a dinâmica do mercado formal. “Os serviços asseguram a maior base contratual, mas é na indústria que observamos a maior densidade de beneficiários por empresa, refletindo estruturas mais organizadas de benefícios. Já setores como comércio, construção e agropecuária, fortemente compostos por pequenos empregadores, tendem a apresentar coberturas mais restritas”, avaliou.

Cechin destacou ainda os desafios impostos pela pulverização do mercado: “Quando olhamos que 0,1% das empresas concentram mais de 40% dos beneficiários, é possível pensar em programas de promoção à saúde. Mas, considerando que 95% dos contratos estão em empresas com até 19 beneficiários, a complexidade se torna maior para desenvolver estratégias de cuidado efetivas”.

O Clube de Vantagens Allcare ***foi feito pra você, corretor!***

Interface atualizada,
navegação intuitiva e
benefícios pensados
para facilitar sua
rotina e impressionar
seu cliente.

*Acesse agora mesmo e
aproveite as melhores
marcas e ofertas!*



Acesse: **clubedevantagens.allcare.com.br**

allcare

ANS - nº41728-9



SOLUÇÃO DE SAÚDE QUE VAI ALÉM DO PLANO TRADICIONAL

Produto complementar amplia portfólio, gera novos nichos de atuação e fortalece a relação entre corretores e clientes corporativos

O ACESSO À SAÚDE PRIVADA segue sendo um dos maiores desejos dos brasileiros, mas a realidade mostra um contraste: apenas um quarto da população possui plano de saúde. No ambiente corporativo, muitas empresas reconhecem a importância de oferecer esse benefício, tanto para promover o bem-estar quanto para fortalecer a retenção de talentos.

Apesar disso, o cenário ainda é desafiador. De acordo com a Pesquisa de Benefícios de Saúde 2023, realizada pela Pipo Corretora de Saúde, 41% das empresas entrevistadas não oferecem nenhum tipo de benefício ligado à saúde ou ao bem-estar — seja mental ou físico — a seus colaboradores.

Foi diante desse contexto que a TEM Saúde desenvolveu uma

solução acessível, com baixa sinistralidade e menos burocracia, que surge como alternativa complementar aos planos tradicionais. Além de atender empresas que desejam oferecer um cuidado real com seus funcionários, o modelo também representa uma oportunidade para corretores de seguros ampliarem seus portfólios e se diferenciarem no mercado.

OS DIFERENCIAIS DO PRODUTO SÃO:

- **Foco em Atenção Primária à Saúde:** o produto é voltado exclusivamente para cuidados preventivos e ambulatoriais, não inclui internações, atendimentos hospitalares ou cirurgias. O objetivo é promover saúde e reduzir afastamentos por meio da prevenção;
- **Custo-benefício atrativo:** por se tratar de um modelo enxuto e focado, o valor é altamente acessível: atualmente, o colaborador paga apenas R\$50 por consulta presencial, em qualquer especialidade (valor promocional, sujeito a reajustes). Isso favorece a adesão e o engajamento do time;
- **Previsibilidade de custos para o RH:** não há cálculo de sinistralidade, o que garante mais estabilidade e previsibilidade no orçamento da área de benefícios;
- **Inclusão de dependentes sem custo adicional:** é possível incluir até 4 dependentes de qualquer idade, sem impacto no custo do plano. Isso é especialmente relevante para colaboradores que desejam incluir pais, sogros ou cônjuges mais velhos. Além disso, a gestão desses dependentes é feita diretamente pelo colaborador, **sem** gerar demandas adicionais ao RH;
- **Sem carência ou restrições por doenças pré-existentes:** o acesso aos serviços é imediato, sem períodos de carência ou exigência de exames admissionais. Isso facilita a implementação e amplia a cobertura para todos os perfis de colaboradores.

O produto da TEM não substitui o plano de saúde tradicional. “No entanto, dependendo do modelo de negócio da empresa, pode ser uma solução completa para determinados públicos ou atuar como complemento ao plano de saúde, ampliando o acesso e otimizando os investimentos em saúde corporativa”, explica Fernanda Gomes Alves, Superintendente de Novos Negócios da healtech.

Além disso, a executiva ressalta que a empresa pode escolher um modelo híbrido, no qual o plano de saúde é direcionado aos colaboradores fixos e administrativos (CLT), enquanto o produto da TEM é oferecido aos contratos temporários. “Uma alternativa especialmente vantajosa para setores como construção civil, call centers, logística, entre outros”, pontua Fernanda.

OPORTUNIDADES PARA CORRETORES

O corretor de seguros pode aumentar o seu portfólio com essa alternativa, avalia a porta-voz da TEM. “Os corretores ampliam significativamente sua oferta de soluções em saúde, podendo atender perfis variados de empresas e colaboradores”, salienta.

Ao adicionar o produto à carteira, o profissional alcança novos nichos de mercado, como segmentos que muitas vezes ficam de fora do radar das soluções convencionais. Além disso, o corretor vai experimentar um aumento da sua renda, já que o produto apresenta alta taxa de adesão e pode ser aplicado a públicos mais amplos dentro das organizações.

As soluções de RH da TEM Saúde oferecem às empresas uma alternativa acessível e complementar aos planos tradicionais, enquanto abrem novas oportunidades de negócios para os corretores.

Com foco em inovação e bem-estar, a healtech se consolida como parceira estratégica no mercado de afinidades. A proposta fortalece empresas, colaboradores e corretores, criando um ciclo positivo de valor e crescimento sustentável.

“

**A TEM Saúde
oferece um
suporte completo
ao corretor,
atuando como
parceira
estratégica em
todas as etapas
do processo de
vendas.**

”

Mariana Esteves

Vice-Presidente Comercial da TEM Saúde

O suporte da empresa conta com um acompanhamento comercial de uma equipe especializada, além do material de apoio personalizado, bem como treinamentos e capacitação contínua. Além disso, é oferecido um suporte no pós-venda, com um canal direto para que o parceiro fale com o time da TEM.

“Com esse modelo de parceria, o corretor se sente amparado para gerar valor aos seus clientes e expandir sua atuação de forma segura e estratégica”, pontua a Vice-Presidente Comercial da empresa.

ALTERNATIVA PARA EMPRESAS

Mariana conta que empresas que buscam soluções de saúde mais acessíveis, flexíveis e com foco na prevenção são as que mais se interessam por esse tipo de produto. Esse modelo é atrativo, também, para empresas que já oferecem convênio médico, mas buscam soluções complementares para melhorar o acesso e desafogar o uso do plano principal.

“Oferecer acesso à saúde, mesmo em formatos alternativos, é um grande diferencial competitivo na atração e retenção de talentos, especialmente em um cenário em que qualidade de vida e bem-estar são prioridades para os profissionais”, observa a executiva.

A TEM Saúde acredita que o produto de RH está alinhado com as necessidades atuais e futuras dos beneficiários. Com a escalada dos custos dos planos tradicionais e a necessidade de modelos mais sustentáveis, muitas empresas estão repensando a forma como oferecem cuidados de saúde.

Além disso, a empresa avalia que os produtos não apenas complementam os modelos tradicionais, como podem assumir o protagonismo em estratégias de saúde mais modernas, sustentáveis e inclusivas.

“A TEM Saúde é amplamente reconhecida no mercado segurador como uma parceira estratégica em produtos de afinidade, com uma base de mais de 15 milhões de vidas e parcerias consolidadas com as principais seguradoras do país”, ressalta Mariana.

Sendo assim, nos últimos anos, a empresa direcionou a sua expertise para o desenvolvimento de soluções voltadas ao segmento de Recursos Humanos, com foco em saúde preventiva, bem-estar e acesso ampliado. “Esse movimento fortaleceu naturalmente nossa proximidade com o corretor, que tem papel fundamental na distribuição e personalização dessas soluções para o ambiente corporativo”, conclui a executiva.



Editora
Infinita



CESB
Clube das Executivas de
Seguros de Brasília

Executivas de Seguros

Série Brasília

Histórias **reais**.

Protagonismo.

Impacto que
transforma.

CESB & Editora Infinita





ENTRE A CORRETAGEM E A GESTÃO DE SINISTRO

Sucesso do segmento de seguro de transporte passa pelo empenho do canal de distribuição e pela eficiência de uma gestão de sinistros especializada

O TRANSPORTE DE CARGAS no Brasil é um dos setores mais desafiadores para o seguro. O segmento vem enfrentando uma realidade complexa com altos índices de sinistros e exigências crescentes de seguradoras e clientes. Neste cenário, a eficiência se torna a chave do sucesso, e ela é alcançada por uma parceria estratégica entre a corretagem especializada e a gestão de sinistros.

A contratação de um seguro de transporte vai muito além de escolher a apólice com o menor preço. O corretor especializado atua como um verdadeiro consultor, com um profundo conhecimento das particularidades do setor. Ele analisa minuciosamente a operação do cliente, entendendo os tipos de carga, as rotas, os veículos e os procedimentos de segurança.

Ivo Viana
diretor-
executivo da
Sinicor
Sinistro



Para garantir o sucesso de toda a cadeia logística, o diretor-executivo da Sinicor Sinistros, Ivo Viana, afirma que é preciso antecipar problemas e ter agilidade ao conduzir o sinistro. Desse modo, um corretor especializado, que conhece os pontos críticos do transporte, como rotas especializadas e tipos de cargas mais visadas, é fundamental.

“Ele (corretor) orienta a transportadora a adotar planos preventivos, como rastreamento da carga, gerenciamento logístico e treinamento de motoristas”

Ivo Viana

Diretor-Executivo da Sinicor Sinistros

Cumprir essas etapas prévias, segundo o executivo, ajuda tanto o consultor de seguros, quanto o departamento de sinistros, “já que existem protocolos alinhados com a seguradora e com os reguladores. Isso evita perda de tempo com documentos desnecessários e acelera a abertura e análise de sinistro”, complementa.

Essa análise detalhada permite que o corretor desenhe uma apólice customizada, que de fato protege o transportador contra os riscos específicos que ele enfrenta. O especialista não apenas vende um produto, mas oferece uma solução inteligente que, no longo prazo, reduz a exposição a perdas e otimiza os custos.

Uma apólice bem estruturada não neutraliza a ocorrência do sinistro. Por outro lado, é aí que a gestão de sinistros entra em cena. Na avaliação do executivo da Sinicor, a gestão eficiente garante a satisfação do segurado. Uma regulação ágil e precisa é fundamental para que o prejuízo seja minimizado e a operação possa ser retomada o mais rápido possível.

Empresas especializadas em regulação de sinistros de transporte possuem o conhecimento técnico e a experiência para lidar com a complexidade de cada ocorrência, desde roubo de carga até avarias e acidentes. Eles trabalham em conjunto com o corretor, que acompanha todo o processo, garantindo que o cliente receba o suporte necessário para que a indenização seja efetuada.

Segundo o diretor da Luber Corretora de Seguros, Norton de Oliveira Filho, o corretor que atua nesse segmento precisa ser experiente e se comprometer em atender o cliente, porque a promessa de venda é garantir o pagamento do sinistro. “O corretor deve entender as diferentes naturezas dos sinistros, saber como agir em cada situação, adaptando a postura para cada caso”, pontua.

O especialista avalia que é preciso ter um conhecimento técnico para atuar como verdadeiros

Norton de Oliveira Filho
Diretor da Luber Corretora de Seguros



defensores do cliente, “analisando cada detalhe da regulação, questionando interpretações desfavoráveis e preparando a documentação de forma técnica e precisa”.

Para ele, contar com uma companhia de seguros parceira é essencial para o relacionamento com o cliente.

“Nosso objetivo é negociar diretamente com a seguradora para garantir que a indenização seja justa e paga exatamente como foi contratado”

Norton de Oliveira Filho

Diretor da Luber Corretora de Seguros

Ter um Plano de Gerenciamento de Risco é uma estratégia para proteger a carga e a operação. Por isso, esta reportagem separou alguns motivos para investir nessa prática, de uma forma clara:

1. **Prevenir perdas financeiras:** reduz o impacto de roubos e acidentes, evitando prejuízos significativos para sua empresa.
2. **Aumentar a segurança das cargas:** implementar medidas preventivas que protegem seus bens durante o transporte.
3. **Melhorar a reputação da empresa:** demonstrar compromisso com a segurança aumenta a confiança de clientes e parceiros.
4. **Cumprir a legislação:** atender às exigências legais e regulatórias relacionadas à segurança no transporte.
5. **Reduzir custos com seguros:** empresas que gerenciam riscos de forma eficiente podem obter melhores condições de seguro.

6. Aumentar a eficiência operacional: planejar rotas e procedimentos ajuda a evitar atrasos e incidentes.

Na avaliação de Carlos Aparecido Cunha, gestor da Insurance Broker, uma corretora membro do Grupo Exalt, o Plano de Gerenciamento de Riscos é uma ferramenta que ajuda a identificar e controlar riscos em diversas áreas, incluindo o setor de transporte.

Porém, as dificuldades financeiras, a falta de fiscalização adequada, ou até mesmo questões de gestão e planejamento por parte das transportadoras, acabam deixando essa gestão em segundo plano. “Deveria estar na lista de prioridades para uma viagem segura, eficaz e otimizada”, alerta Cunha.

Por fim, o gerenciamento de risco no seguro de carga é um processo que envolve identificar, avaliar e tomar medidas para minimizar os riscos ao transporte de mercadorias. “Ele ajuda a proteger a carga contra possíveis perdas, roubos, acidentes ou outros imprevistos durante o transporte”, conclui o gestor da Insurance Broker.

Os corretores de seguros e os gestores de risco caminham juntos para proteger um dos nichos mais importantes da economia brasileira.

**Carlos
Aparecido
Cunha,**
gestor da
Insurance
Broker



Se você é :

- ☒ inconformado
- ☒ um empresário de seguros
- ☒ pensa diferente
- ☐ gosta do tradicional

**Seja bem-vindo ao
EXTRAORDINÁRIO!**



Uma aceleradora de corretores extraordinários.

 grupoexalt.com.br



@grupoexalt

EXALT

SINDICANTE DIGITAL: O RADAR QUE POTENCIALIZA DECISÕES SEGURAS

NO CORAÇÃO DO mercado segurador brasileiro, um novo pulso de inovação ecoa. Ele vem das seguradoras que, com agilidade e visão, buscam redefinir seu espaço em um ecossistema historicamente homogêneo. Para as empresas que não ocupam o ranking das gigantes, a capacidade de inovar e otimizar processos é hoje a chave para manter uma sinistralidade saudável e construir uma carteira sustentável. É nesse cenário que o Sindicante Digital se posiciona não apenas como uma ferramenta, mas como um parceiro estratégico capaz de transformar a gestão de sinistros de reativa para preditiva.

A VIRADA DE CHAVE: DO REATIVO AO PREDITIVO

Por anos, as seguradoras se viram diante do desafio de lidar com volumes massivos de dados, marcados pela variedade, velocidade e complexidade. Isso tornava a análise manual não apenas morosa, mas insuficiente. Muitas vezes, a resposta aos eventos vinha tarde demais.

A campanha anterior do Sindicante Digital já havia apontado um caminho de transformação, ao reduzir o tempo de análise e otimizar a investigação de sinistros. Mas o setor evoluiu, e com ele também a visão sobre o futuro. Hoje, a mudança está em antecipar cenários, prever riscos e transformar cada sinistro em oportunidade de aprendizado.

“Nossa visão sempre foi ir além da simples otimização”, explica Luiz Bocuto, CEO do Sindicante Digital. “Percebemos que o verdadeiro valor estava em ajudar as seguradoras a prever e prevenir. Não basta

reagir; é preciso antecipar, transformar cada caso em uma oportunidade de inteligência. É por isso que nossa nova proposta, ‘O radar que potencializa decisões seguras: mais visão, menos perdas’, é mais do que um slogan — é a nossa proposta de valor.”

O RADAR EM AÇÃO

O Sindicante Digital funciona como um radar silencioso que organiza e transforma montanhas de dados em insights claros. Essa inteligência ganha força com os módulos de scoring de regras e validação em bases externas, que ampliam a capacidade analítica das seguradoras e direcionam recursos de forma precisa.

“Começamos com Dados Inteligentes, consumindo e analisando estrategicamente Big Data — desde propostas e apólices até avisos de sinistro e documentos. O que antes era uma coleção dispersa de informações agora se transforma em uma fonte unificada de inteligência”.

No Motor de Regras, cada sinistro recebe um score indicativo baseado em modelos estatísticos e regras de negócio refinadas, cobrindo ramos

como Automóvel, Propriedades, Vida e, futuramente, Saúde. Essa etapa dá clareza para priorizar esforços, garantindo que os recursos sejam aplicados onde o impacto é maior.



Luiz Bocuto
CEO do Sindicante Digital

Na sequência, os Processos Otimizados entram em cena. A análise é enriquecida por cruzamentos de dados externos, revelando padrões e inconsistências invisíveis ao olhar humano. Isso libera tempo para acelerar liquidações legítimas e concentrar investigações onde realmente importa.

Por fim, o SD entrega Decisões Confiáveis. Mais do que probabilidades, o sistema sugere indicações claras — Investigar, Monitorar ou Liberar. Isso empodera o analista, transforma retrabalho em oportunidade e eleva a experiência nos canais de atendimento, aumentando indicadores como o FCR (First Call Resolution).

GANHOS TANGÍVEIS PARA O FUTURO

As seguradoras que adotam o Sindicante Digital já percebem os efeitos na prática: redução da sinistralidade por meio da prevenção de perdas

ocultas e pagamentos indevidos; ganhos de eficiência operacional com menos backlog e equipes mais focadas; maior liquidez e sustentabilidade de carteira; e, sobretudo, uma vantagem competitiva real para disputar espaço com players muito maiores.

“Para as seguradoras menores, inovar deixou de ser opção — é estratégia de sobrevivência. O SD permite competir de igual para igual, com tecnologia, estrutura de dados segura e decisões mais inteligentes”.

O FUTURO É AGORA

O Sindicante Digital transcende a ideia de ferramenta. Ele é filosofia de trabalho: unir tecnologia, inteligência e propósito humano em cada decisão. Para seguradoras do sandbox da SUSEP e para aquelas que buscam consolidar sua relevância, este é o momento decisivo para abraçar a inovação e construir uma carteira mais saudável, previsível e competitiva.

Sindicante Digital: o radar que guia sua investigação de sinistros para o caminho certo.

SINDICANTEDIGITAL.COM

PARCERIA ESTRATÉGICA: ALBATROZ TECH E MAPFRE

Plataforma desenvolvida pela Albatroz Tech traz agilidade, automação e inovação para corretores e clientes.

A ALBATROZ TECH é a desenvolvedora da nova plataforma MAPFRE Cargo, apresentada pela seguradora aos corretores parceiros.

Criada para transformar a jornada dos corretores e eliminar processos burocráticos, a ferramenta traz inovação, agilidade e eficiência para o mercado de seguros de transporte.

Segundo Vinícius Jorge, CTO do grupo Albatroz, a plataforma reflete o compromisso da empresa em gerar valor real para o setor:

“A Albatroz Tech foi inspirada pelo propósito de utilizar tecnologia para transformar o mercado de seguros de transportes, com foco em gerar valor para os corretores e clientes finais da MAPFRE. Para nós é um privilégio apoiar a MAPFRE na criação e no desenvolvimento do MAPFRE Cargo”.

FUNCIONALIDADES QUE FAZEM A DIFERENÇA

O MAPFRE Cargo centraliza em um só ambiente processos antes demorados e dispersos em diferentes sistemas. Entre os principais destaques estão:

- Cotação simplificada em menos de 5 minutos;
- Faturamento 100% integrado;
- Emissão de apólice instantânea;
- Comunicação totalmente digital em todas as etapas da contratação e manutenção do seguro.

Parte do grupo Albatroz MGA, a Albatroz Tech entra em uma nova fase com o lançamento de soluções SaaS escaláveis, agentes de inteligência artificial para análise e subscrição, além de ferramentas especializadas em gestão de sinistros. O objetivo é simplificar operações, reduzir custos e aumentar a eficiência de todo o ecossistema de seguros.





O radar que potencializa decisões seguras

Mais visão, menos perdas.



O Sindicante Digital atua como um radar silencioso que organiza e **transforma grandes volumes de dados em insights claros para toda a área de Operações** da Seguradora. Organizamos os processos, aplicamos regras inteligentes e mantemos tudo sob controle com SLA.

O resultado? Menos perdas ocultas, backlog convertido em oportunidade e uma operação muito mais rentável.

Nossas etapas:

Dados inteligentes

Consumo e análise estratégica de Big Data.

Risco controlado

Detecção de irregularidades com scoring personalizado.

Processos otimizados

Direcionamento eficiente e regras ajustadas continuamente.

Decisões confiáveis

Resultados estruturados para ações rápidas e precisas.

O radar que guia sua investigação de sinistros para o caminho certo.

#pessoas #digital #insurtech



Visite nosso site:

<https://sindicantedigital.com/>



PING SEGURO MARCA PRESENÇA NO CONEC 2025 E TRAZ NOVIDADES

ENTRE OS DIAS 25 e 27 de setembro, acontece no Distrito Anhembi, em São Paulo o Conec 2025, o maior evento do mercado de seguros do ano. Serão três dias de palestras, novidades, networking e muitos encontros importantes para quem vive o dia a dia da corretagem.

E claro, o Ping Seguro vai estar lá esperando por você!

UMA NOVIDADE ESPECIAL: NOVO LAYOUT DO PING

Além da oportunidade de nos vermos pessoalmente, o Conec será o palco para apresentarmos em primeira mão o novo layout do Ping. Mais moderno, fácil e didático, ele foi pensado para deixar a sua experiência ainda melhor e tornar o uso da plataforma mais intuitivo no dia a dia da corretora. Você vai poder conhecer todas as novidades direto no estande e ver como a ferramenta ficou ainda mais prática.

Com o novo visual, ficou ainda mais simples aproveitar tudo o que o Ping já oferece:

- Multicálculo Auto, para cotar apólices de seguro auto para seus clientes;

- Ferramenta de cross selling, que ajuda a identificar clientes com potencial para novos produtos;
- Gestão financeira integrada, para acompanhar entradas, saídas e resultados;
- Controle de apólices, com todas as informações disponíveis na sua mão; E muito mais!

O QUE TERÁ O ESTANDE?

Mais do que mostrar as novidades, queremos aproveitar o Conec para trocar ideias e reforçar nossa parceria. No estande do Ping você vai poder:

- Conhecer o Ping na prática e experimentar o novo layout;
- Tirar todas as suas dúvidas com a nossa equipe, ao vivo;
- Curtir um momento descontraído com café, mini pizzas e pipoca;
- Fortalecer nossa conexão fora do ambiente digital.

O estande do Ping Seguro estará na Avenida A, em frente aos estandes da Unimed e Allianz.



A maior e mais completa **corretora** **de seguros** **brasileira!**

Do agro ao transporte,
da saúde ao patrimônio:
soluções de ponta para
cada necessidade.

Na **Alper Seguros**, unimos experiência,
inovação e presença nacional para oferecer
proteção completa a pessoas e empresas em
todo o Brasil.

Com uma equipe especializada e portfólio
diversificado, **estamos ao lado dos nossos**
clientes em todas as etapas, do
planejamento à gestão de riscos.

Mais que seguros, entregamos confiança,
proximidade e resultados que fortalecem o
mercado segurador.

alper



Se é **seguro**, é **alper**



alta performance em seguros

alperseguros.com.br



@alperseguros

FELIPE SOUSA RECEBE JOE JORDAN EM BATE-PAPO INSPIRADOR SOBRE PROPÓSITO E O FUTURO DO SEGURO DE VIDA

Antes de sua palestra no Brasil, o renomado especialista em seguros de vida conversou com o representante da MDRT na América Latina sobre propósito, tecnologia e as oportunidades de crescimento para corretores de vida ligados à associação

O ZONE CHAIR DA Million Dollar Round Table (MDRT) na América Latina, Felipe Sousa, recebeu no dia 2 de setembro, na Mister Líber Corretora de Seguros, em São Paulo, o renomado especialista norte-americano Joe Jordan, autor do best-seller *Living a Life of Significance*, para um bate-papo exclusivo que antecedeu a palestra “Propósito, Paixão e Proteção: A Força Transformadora dos Seguros”. O encontro contou com a presença de Josusmar Sousa, CEO da Mister Líber Corretora de Seguros, membro do Past President Council da MDRT (Million Dollar Round Table) e Company Chair Porto na MDRT.

Joe Jordan construiu sua carreira no setor de seguros de vida nos Estados Unidos, atuando como executivo na MetLife e tornando-se um dos palestrantes mais reconhecidos internacionalmente na MDRT. Durante a conversa, ele compartilhou experiências pessoais e profissionais que o levaram a enxergar o seguro de vida não apenas como uma carreira, mas como um verdadeiro chamado. “Quando entrei no mercado, pensava apenas em vender produtos. Mas ao longo da minha trajetória



Da esquerda para a direita: Anderson Mundim, presidente do CVG-SP; Josusmar Sousa; Joe Jordan; Felipe Sousa; e Gabriela Sousa

percebi que o mais importante era dar significado ao que fazemos e ajudar pessoas a manterem legados. Isso é o que transforma a profissão em algo maior do que nós mesmos”.

Jordan revelou que sua maior virada de chave aconteceu ao participar da MDRT. Foi nesse momento que compreendeu a importância da missão de proteger famílias. Ele contou ainda como a ausência de seguro impactou sua própria vida, após a morte precoce de seu pai. “Se meu pai não tivesse resgatado a apólice de vida, minha família teria tido um destino completamente diferente. Essa experiência pessoal me mostrou, de forma dolorosa, o valor imenso do seguro de vida”.

Questionado por Felipe Sousa sobre os desafios da profissão, Jordan reforçou que a rejeição faz parte do caminho do corretor, mas que é preciso sempre resgatar o propósito. “Prospectar todos os dias pode ser difícil, mas cada ‘não’ recebido é um passo em direção ao impacto que podemos gerar. A chave é lembrar

que estamos preservando famílias e estilos de vida”.

O especialista também abordou o impacto da tecnologia, incluindo a inteligência artificial, no setor. “A IA não vai substituir os consultores financeiros. Mas os consultores que souberem usar a IA substituirão aqueles que não usarem. Ainda assim, o elemento humano será insubstituível, porque as decisões financeiras mais importantes não são tomadas com lógica, mas com emoção. É aí que entra a conexão humana do corretor”.

Outro ponto enfatizado foi o cenário demográfico mundial, com populações envelhecendo rapidamente. Para Jordan, esse fenômeno gera uma demanda ilimitada para o mercado de seguros de vida: “O mundo nunca enfrentou tantos idosos vivendo tanto tempo. Isso torna o seguro de vida e o planejamento financeiro ainda mais indispensáveis”.



Felipe Sousa e Joe Jordan; Especialistas em seguro de vida reunidos na Mister Líber Corretora de Seguros

Ao falar sobre a MDRT, Jordan destacou que fazer parte da associação amplia horizontes e conecta profissionais a uma rede global de excelência. “Na MDRT, você encontra não apenas técnicas de vendas, mas também inspiração, propósito e comunidade. É uma oportunidade única de crescer como profissional e como ser humano”.

Felipe Sousa encerrou o encontro reforçando a importância de levar a mensagem de Joe Jordan para os corretores da América Latina. “Trazer referências mundiais como Joe é um privilégio para nossa região. Essa troca nos lembra que, mais do que vender apólices, ajudamos famílias a viver com dignidade, segurança e significado”.

FRASES DE IMPACTO DO BATE-PAPO:

“O seguro de vida não é apenas um produto, é um chamado para transformar vidas e preservar legados”. – Joe Jordan

“Prospectar todos os dias pode ser desafiador, mas cada ‘não’ recebido é um passo em direção ao impacto que podemos gerar”. – Joe Jordan

“A inteligência artificial não substituirá os consultores financeiros. Mas os que usarem IA substituirão aqueles que não usarem”. – Joe Jordan

“Decisões financeiras importantes não são tomadas com lógica, mas com emoção. É aí que entra a conexão humana do corretor”. – Joe Jordan

“O envelhecimento da população mundial cria uma demanda ilimitada para o seguro de vida. Nunca fomos tão necessários”. – Joe Jordan

“Na MDRT você não encontra apenas técnicas, mas também propósito, inspiração e comunidade”. – Joe Jordan

“Mais do que vender apólices, ajudamos famílias a viver com dignidade, segurança e significado”. – Felipe Sousa

A FORÇA DA REGULADORA DE SINISTROS



QUANDO UM SINISTRO acontece — seja um acidente de trânsito, dano a cargas ou incidente em propriedades seguradas — o que se inicia é uma complexa engrenagem de apuração de responsabilidades e verificação técnica. No centro desse processo está um profissional que muitas vezes não ganha visibilidade, mas cuja atuação é decisiva: a reguladora de sinistros.

Antes de prosseguir, é importante destacar o papel importantíssimo das boas reguladoras de sinistros, que possuem um time com pessoas gabaritadas, e que em última análise, sustentam toda a atividade de uma regulação de sinistros. São os departamentos de operação que guiam os imprescindíveis vistoriadores; os de análise, que embasam tecnicamente as decisões com base nas condições e cláusulas constantes das apólices; os administrativos, que elaboram e emitem relatórios com precisão; por fim as gerências e diretorias, que conduzem toda essa estrutura com visão estratégica.

Dando prosseguimento, as reguladoras atuam diretamente no local da ocorrência, independentemente de onde, quando ou a que hora o sinistro ocorrer. No processo a reguladora é responsável por levantar informações precisas e confiáveis, fundamentais para que a seguradora possa tomar uma decisão justa e segura. Esse atendimento em campo é o que garante que a realidade do sinistro seja fielmente compreendida.

“É no campo que tudo acontece. O olhar técnico, a escuta ativa e o senso de urgência precisam caminhar lado a lado. A regulação correta começa com uma boa presença em campo”, afirma Maria do Rocio C. Tavares Perna, mais conhecida no meio profissional como Kika Tavares Perna, especialista com sólida atuação no segmento de regulação e referência em processos complexos.

Durante o atendimento, a reguladora avalia os

danos, analisa documentos, ouve testemunhos, fotografa a cena e elabora um relatório técnico minucioso. Esse documento será a principal fonte de análise da seguradora para decidir se haverá ou não indenização, total ou parcial.

Mas o papel da reguladora vai além do aspecto técnico. A idoneidade e a imparcialidade são elementos indispensáveis para garantir a confiabilidade do processo, Kika reforça que “a imparcialidade é o que dá valor ao relatório final. O regulador deve ser firme, técnico e ético, pois sua atuação reflete diretamente na reputação da seguradora e na satisfação do segurado”.

Outro ponto de destaque é a atuação preventiva. Em sinistros de transporte, por exemplo, a reguladora pode orientar ações imediatas para salvamento da carga, prevenção de riscos ambientais e redução de prejuízos. Isso demonstra como a atuação em campo influencia não só a análise contratual, mas também a preservação de recursos e ativos envolvidos.

A confiança entre seguradora e reguladora também é construída com base na transparência e competência no atendimento. Para o segurado, saber que o caso está sendo tratado por uma profissional que transmite segurança e respeito em um momento de vulnerabilidade. Outro elo essencial nessa cadeia é a corretora de seguros, que atua como intermediária entre o segurado e a companhia seguradora. Para os corretores, contar com uma reguladora transparente, técnica e confiável é fundamental para que todo o processo seja conduzido com segurança, fluidez e credibilidade. A confiança entre esses profissionais reforça o compromisso mútuo com a verdade dos fatos e com a busca pela melhor solução, respeitando os direitos de todos os envolvidos.

Por tudo isso, o trabalho da reguladora de sinistros é um dos pilares da credibilidade do mercado segurador. Ele representa a ligação entre o que aconteceu e o que está previsto no contrato. É, sobretudo, a união entre técnica, ética e responsabilidade.

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





COM A PALAVRA

O corretor como tradutor do novo marco regulatório e dos modelos de proteção

Por: Sidney Dias*

A LEI Nº 15.040/2024 e a LC nº 213/2025 marcam a maior mudança desde o Decreto-Lei nº 73/66. Em dezembro, entra em vigor a Lei 15.040, redesenhando contratação, regulação e liquidação de sinistros. O corretor, consultor de proteção com o uso de seguros e defensor do cliente, precisa dominar o novo Marco Regulatório para atuar em conformidade, esclarecer e evitar conflitos.

A LC 213 ampliou o escopo do CNSP e da Susep e trouxe novas formas de proteção. O cliente agora escolhe entre seguro por seguradoras, seguro por cooperativas, e proteção patrimonial mutualista (PPM) -que não é seguro e opera por rateio. O mapa ficou mais amplo, e a orientação do corretor, mais decisiva.

De especialista em seguros, o corretor vira arquiteto de proteção, combinando instrumentos e explicando com neutralidade os caminhos. Nas seguradoras, há transferência de risco por prêmio; nas cooperativas, isso também é possível, mas o cliente torna-se cooperado, aporta cotas e participa de sobras

ou perdas; na PPM, o cliente firma contrato de participação com rateios variáveis.

A boa recomendação pelo corretor nasce de diagnóstico: perfil de risco e de caixa, tolerância a rateios, interesse por governança, custos totais e amplitude de coberturas. Nas cooperativas de seguros, atenção extra à liquidez das cotas. A meta é equilibrar proteção, previsibilidade das despesas e interesse em participação.

A régua para conduta dos corretores sobe. É essencial evitar conflitos com seguradoras, cooperativas, administradoras e associações; dar transparência às informações e à remuneração; e não confundir linguagem e materiais de PPM com os de seguro.

Quem traduz o jargão, compara alternativas e contextualiza escolhas conduz o cliente com segurança.

E o corretor de seguros é a liderança discreta que transforma complexidade em proteção efetiva.

***SIDNEY DIAS DIRETOR E SÓCIO DA CONHECER SEGUROS**

Corretor, potencialize os seus negócios oferecendo excelentes planos e mais segurança.

Vantagens incríveis para você e seus clientes.

VANTAGENS PARA VOCÊ

- Atendimento personalizado
- Portal de Vendas Digital
- Portal do Corretor
- Treinamento Individualizado
- **Campanhas de Incentivo** Mensal e Anual*
- Condições comerciais diferenciadas
- Meu espaço - crie peças personalizadas para redes sociais
- Ampla Rede de Convênios com descontos de até 50%
- **Sorteios mensais**, prêmios para o corretor e cliente*

VANTAGENS PARA SEUS CLIENTES

- Planos de pecúlio e seguro de pessoas
- Fácil contratação
- Diversos planos e assistências opcionais
- **Sorteios mensais***
- Portal do Associado
- Atendimento de norte a sul do Brasil
- **Ampla Rede de Convênios** com descontos de até 50%

— VENHA FAZER PARTE DESTE TIME —

 51 999836842 | corretoras@gboex.com.br



Com mais de **100 anos** de atuação no mercado, o **GBOEX** é uma empresa sólida que além de proporcionar grandes **vantagens para você**, oferece a **proteção e a segurança** que **seus clientes** merecem.

GBOEX, planos para a sua vida.

GBOEX
Desde 1913
Previdência e Seguro de Pessoas

APVS BRASIL APOSTA NO CANAL CORRETOR

O SEGURO EM DEBATE ESPECIAL CONEC 2025 contou com a participação de Kleber Vitor, superintendente da APVS Brasil, que compartilhou sua visão sobre os principais movimentos do setor de proteção veicular após a regulamentação trazida pela Lei Complementar 213/2025.

Durante a entrevista, o executivo destacou a relevância da aproximação da entidade com os corretores de seguros, profissionais fundamentais para ampliar o acesso da população a soluções de proteção. "Queremos criar um relacionamento cada vez mais forte", afirmou.

Kleber Vitor também fez um panorama detalhado sobre o cenário antes da lei e as transformações observadas após sua aprovação. Segundo ele, a regulamentação trouxe mais clareza e reconhecimento institucional ao setor, fortalecendo ainda mais a relação de confiança já existente entre associações e clientes.

Kleber Vitor,
superintendente da
APVS Brasil, fala sobre
aproximação com
corretores e impactos
da Lei 213/2025

**"Tivemos um
reconhecimento que
já existia entre os
nossos clientes"**

Ao participar da série especial do podcast, que integra a cobertura da Seguro Nova Digital para o CONEC 2025, Kleber reforçou o papel estratégico dos corretores de seguros na construção de um mercado mais sólido, transparente e acessível. Além disso, destacou a importância de oferecer proteção veicular de qualidade e com preços acessíveis, ampliando as opções de mobilidade segura para os brasileiros.





Atenção: A nova plataforma da sua corretora de seguros

JÁ CHEGOU NO CONEC!

(e com layout novo...)

Estamos te esperando no Conec 2025 na Avenida A



NOVAS REGRAS PARA CORRETORES

Minuta de resolução busca unificar normas, simplificar processos e atualizar exigências para a categoria

A SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS Privados (Susep) publicou no Diário Oficial da União o Edital de Consulta Pública nº 5/2025, que trata de mudanças importantes para a atividade dos corretores de seguros. A proposta reúne, em um único regulamento, normas que hoje estão distribuídas em 13 Resoluções do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).

Entre os principais pontos, a minuta consolida as regras de atuação dos corretores de seguros, de capitalização, previdência complementar aberta e proteção patrimonial mutualista. A revisão também atualiza o regramento da categoria com as mudanças trazidas pela Lei nº 14.430/2022 e pela Lei Complementar nº 213/2025.

SUSEP coloca em consulta pública novas regras para os corretores; proposta reúne em um único regulamento normas que hoje estão distribuídas em 13 resoluções.

Outro destaque é a simplificação das normas para instituições de ensino credenciadas, responsáveis por aplicar cursos e exames de habilitação para corretores, ampliando a concorrência e facilitando a entrada de novos interessados.

Com a consulta, a Susep busca modernizar e desburocratizar processos, além de aumentar a transparência regulatória e incentivar a concorrência no setor de corretagem.

A consulta pública ficará disponível por 45 dias no site da Susep, no Sistema de Consultas Públicas, aberta à contribuição de todos os interessados.

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



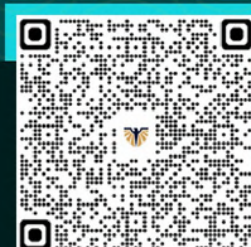
Com mais de 40 anos de experiência em proteção familiar, Josusmar Sousa explica que a importância do seguro se revela de forma ainda mais intensa quando consideradas as particularidades dos profissionais liberais, e coberturas como Diárias por Incapacidade Temporária, Doenças Graves ou Invalidez garantem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

**Venda pelo
whatsapp:**



1195881-1818

**Ou pelo
QRCode**





AS ENTREGAS DE 2025 EM UM ANO DE MUDANÇAS

Por: Ricardo Campoi

2025 FOI UM ANO DE revolução silenciosa. Enquanto o mercado navegava com incertezas regulatórias, avanço da inteligência artificial e novas exigências do consumidor, nós decidimos acelerar. E aceleramos muito.

Neste artigo, compartilho os bastidores das entregas mais importantes que desenhamos ao longo do ano. Aqui está um resumo do que construímos:

IA no WhatsApp: cotação em Segundos.

Transformamos o WhatsApp em uma corretora digital inteligente. Com apenas algumas mensagens, o cliente passou a:

- Cotar e contratar seguro de RC Profissional Médicos da AKAD através de API, recebendo o check-out e apólice.
- Simular RD Equipamentos da ALLIANZ por valor segurado e ramo de atividade, trazendo a cotação em segundos obtendo o parcelamento e resposta imediata e humanizada, pronta para uso em vendas.
- E nosso carro chefe: API na conversa via AGGER, entregando o cálculo pronto no Aggilizador para a fechamento do negócio pelo atendente.
- Reduzimos o tempo de cotação de 10 minutos para 15 segundos.

Novos Produtos Lançados

- Franquia Zero;
- Médico Protegido & Seguro Profissional para Clínicas;
- 3. Seguro para Equipamentos Portáteis;
- 4. RC Profissional Customizado.

Parcerias Estratégicas

Parceria com SURA: firmamos um acordo para atuação como consultoria e angariadora com a

SURA, envolvendo cooperativas e corretoras estratégicas. Criamos uma planilha tática com todos os contatos, potencial comercial e oportunidades por região.

Integração com administradoras e

cooperativas: desenhamos projetos-piloto para usar pontos de cartões de crédito como moeda para contratação de seguros. Chegamos a trabalhar na defesa de patente do modelo junto ao INPI, abrindo espaço para novas receitas e fidelização exclusiva da REUNI.

Gestão e Estratégia com Base em Dados

- Montamos roadmaps de 24 meses, onboarding de parceiros, manuais operacionais, treinamentos e valuation projetado.
- Utilizamos inteligência artificial para identificar oportunidades por CNPJ, sócios e mercado-alvo.
- Analisamos as regras da LC 213/2025 e simulamos modelos de cooperativas seguradoras, prevendo custos, capital, risco e retorno sem resseguro.

Automação, Conteúdo e Filosofia de Gestão

Unimos tecnologia com estratégia humana. Criamos Scripts prontos para inteligência de vendas e atendimento automatizado via IA. Lançamos duas novas empresas: ACCELERIS e CHATCOOP.

2025 foi o ano em que planejamos no detalhe e executamos no caos.

De simuladores a parcerias internacionais, de atendimento por IA a patentes disruptivas, plantamos as sementes de um ecossistema cooperativo, eficiente e profundamente humano.

CHEGOU A HORA DE TRANSFORMAR CARREIRAS E NEGÓCIOS.

A **Conhecer Seguros** oferece soluções de consultoria, cursos online e treinamentos in company em **gestão, seguros e finanças**, alternativas sob medida para o seu crescimento.



CURSOS ONLINE

Explore diversos cursos em seguros e negócios, de maneira online



EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Treinamentos personalizados para empresas, com palestras e cursos in-company



CONSULTORIA EM SEGUROS E FINANÇAS

Aprimore seus processos.
Fortaleça sua governança.
Reduza riscos.



CENTRO DE PESQUISA

Acesse livros, artigos científicos e pesquisas.

QUEM SOMOS

A *Conhecer Seguros* atua fornecendo soluções de consultoria e treinamento em temas específicos dos mercados de seguros e financeiro – como gestão de riscos e controles internos, seguros, governança corporativa, finanças, gestão estratégica de Tecnologia da Informação e processos de negócio.

☎ (11) 99482-5903

✉ contato@conhecerseguros.com.br



CRESCIMENTO EM CAPITALIZAÇÃO

A CAPITALIZAÇÃO SEGUE demonstrando dinamismo no mercado brasileiro, com resultados expressivos no primeiro semestre de 2025. O segmento alcançou R\$ 16,9 bilhões em arrecadação, crescimento de 12% em relação ao mesmo período do ano anterior, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Esse avanço reflete fatores como a segurança dos Títulos, o atrativo dos sorteios em dinheiro e o aumento da conscientização sobre a importância de formar reservas financeiras, seja para realizar um sonho, seja para tirar projetos do papel. A diversidade do público consumidor também chama a atenção, com destaque para mulheres responsáveis pelo orçamento familiar e jovens que buscam planejar o futuro.

O superintendente executivo da FenaCap, Gilberto Figueira, observa que essa ampliação do alcance da Capitalização comprova a presença cada vez mais marcante do produto no cotidiano dos brasileiros. “As mulheres, especialmente aquelas que conduzem o orçamento da família, têm se destacado como. Além de fomentar o planejamento financeiro, a

Capitalização também contribui diretamente para a economia. No semestre, foram devolvidos R\$ 12,2 bilhões em resgates e R\$ 1 bilhão em prêmios distribuídos nos sorteios, alta de 11,5% frente a 2024. No total, R\$ 13,2 bilhões retornaram à sociedade, impulsionando o consumo e movimentando setores como o comércio.

Outro indicador de solidez do segmento foi o crescimento das reservas técnicas, que atingiram R\$ 43,4 bilhões, garantindo segurança às operações e confiança para consumidores e empresas.

DIVERSIDADE DE MODALIDADES SUSTENTA EXPANSÃO

A modalidade Tradicional lidera com 72% da arrecadação (R\$ 12,2 bilhões), ao passo que a Filantropia Premiável segue em ascensão, movimentando R\$ 2,1 bilhões e apoiando entidades beneficentes em todo o país. Já o Instrumento de Garantia alcançou R\$ 1,9 bilhão, atendendo às demandas de contratos de locação, crédito e contratações públicas e privadas. A modalidade Incentivo arrecadou R\$ 500 milhões, enquanto a Popular, conhecida pelo maior número de sorteios, somou R\$ 200 milhões.

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



A MENOR SINISTRALIDADE DESDE 2014

Boletim IRB+Mercado, divulgado pelo IRB+Inteligência, mostra que índice fechou o semestre em 41,9%, o menor desde 2014

O ÍNDICE DE SINISTRALIDADE registrado pelo mercado de seguros no primeiro semestre de 2025 foi de 41,9%, menor valor registrado desde 2014, ano de início da série histórica. Nos seis primeiros meses deste ano, a redução foi influenciada, principalmente, pelas linhas de negócio Patrimonial e Vida, que registraram queda de, respectivamente, 13,4 p.p. e 1,7 p.p.. Os dados constam na 54ª edição do Boletim IRB+Mercado, que acaba de ser divulgada pela plataforma IRB+Inteligência.

De acordo com o boletim, no primeiro semestre, o faturamento do mercado segurador alcançou R\$ 107,4 bilhões, crescimento de 8,2% em relação ao mesmo período de 2024. O avanço foi observado em quase todos os segmentos, com exceção do Rural. O destaque ficou com o segmento Crédito e Garantia, que registrou aumento de 20,6%. O lucro líquido do setor somou R\$ 19,4 bilhões, resultado 11,3% superior aos seis meses iniciais de 2024.

Como instrumento de proteção às suas operações, as seguradoras destinaram, de janeiro a junho de 2025, R\$ 15 bilhões para resseguro, alta de 12% frente ao primeiro semestre de 2024, impulsionada, principalmente, pelas linhas de negócio Automóvel e Patrimonial. Apenas em junho, os prêmios cedidos em resseguros

totalizaram R\$ 3,2 bilhões.

VIDA FATUROU R\$ 38 BILHÕES NO SEMESTRE

O segmento Vida, responsável por cerca de 36% do faturamento do setor, arrecadou R\$ 6,3 bilhões em junho, 9% superior ao mesmo período de 2024, e R\$ 38 bilhões no acumulado até junho. O resultado foi impulsionado, majoritariamente, pelos produtos Vida, Prestamista e Acidentes Pessoais, que juntos representam quase 88% da carteira. A taxa de sinistralidade permaneceu estável e encerrou o semestre em 27,3%.

No primeiro semestre de 2025, o segmento Automóvel cresceu 5,9% em relação ao mesmo período de 2024. Em junho, o faturamento chegou a R\$ 4,9 bilhões. De janeiro a junho, a taxa de sinistralidade se manteve estável em 59,6%.

No acumulado até junho, o segmento Corporativos de Danos e Responsabilidades evoluiu 9,2% na comparação com o mesmo período do ano anterior, com destaque para seguros de Riscos Diversos, que aumentou 23,4%. Outra contribuição relevante veio do seguro Habitacional, que cresceu 14,3%. A sinistralidade recuou 3,7 p.p. no semestre, atingindo 45%.

O Super App mais esperado do ano *está chegando!*

+ Benefícios

+ Experiências

+ Qualidade

+ Proteção

O **Pasi Super App** está chegando para **transformar benefícios** em vendas e clientes em fidelização. Um **ecossistema inteligente, exclusivo e completo**, porque o verdadeiro diferencial é **entregar valor além do seguro.**

PASI
SUPER APP



Faça parte dessa transformação!

31 30363330

www.pasisuperapp.com.br

@pasisuperapp



Seguro Nova Digital iniciou sua cobertura do CONEC 2025 já no começo de setembro.

10 MIL VISUALIZAÇÕES E MUITO CONTEÚDO

Plataforma desenvolvida pela Albatroz Tech traz agilidade, automação e inovação para corretores e clientes.

A COBERTURA ESPECIAL da Seguro Nova Digital para o CONEC 2025 ganhou força com o Seguro em Debate, que trouxe para o centro da conversa temas relevantes e atuais do setor de seguros. Entre transmissões ao vivo e cortes publicados nas redes sociais, o podcast ultrapassou a marca de 10 mil visualizações

Ao longo da série, o programa entrevistou nomes de peso. O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, abriu a temporada falando sobre os desafios de sua gestão, a regulamentação das cooperativas de seguros e o papel estratégico do corretor até 2030. Na sequência, o superintendente da APVS Brasil, Kleber Vitor, comentou os impactos da Lei Complementar 213/2025 para o setor de proteção patrimonial mutualista e revelou os próximos passos da entidade.

A programação também contou com a participação de Luiz Genova, CEO da APet Saúde, que discutiu o potencial do mercado pet no Brasil e como o corretor pode explorar a distribuição de planos de saúde animal. Já Fábio Izoton, conselheiro do Grupo A12+ e especialista em soluções empresariais em seguros e saúde da Segna, destacou a importância de o corretor estar associado ao grupo para ganhar capilaridade, fortalecer negociações e aprimorar o relacionamento com clientes.

Encerrando os episódios já transmitidos, o Seguro em Debate especial CONEC 2025 recebeu também Rafael Sousa, CEO e fundador da Maytech Tecnologia, que apresentou como a inteligência artificial pode transformar a automação de processos internos e dar mais eficiência às corretoras de seguros.

Com essa diversidade de vozes e temas, o Seguro em Debate, apresentado semanalmente pelo editor desta publicação, Sergio Vitor Guerra, reforça seu papel como um espaço de reflexão, informação e conexão entre os profissionais que constroem o futuro do mercado de seguros.

Todos os episódios e os cortes estão disponíveis no canal no YouTube SND Play. [Clique aqui para conferir.](#)



TRANSFORMAMOS SINISTROS EM SOLUÇÕES COM SEGURANÇA E CREDIBILIDADE

Mais de 40 anos em regulação de sinistros no Brasil e no exterior



Regulação de Sinistros

Atuação em transporte rodoviário, marítimo, aéreo e multimodal, com apuração técnica e relatórios claros.



Vistorias Técnicas

Inspeções preventivas, preliminares e finais, conduzidas com rigor e responsabilidade.



Soluções Internacionais

Rede de correspondentes no exterior e experiência em sinistros de exportação e importação.

Fundada em 1981, a L. Perna Reguladora de Sinistros é referência nacional em vistorias, sindicâncias e regulação de sinistros.

Combinamos mais de 40 anos de credibilidade a uma atuação inovadora, marcada pelo uso do Sistema Antares, nossa tecnologia exclusiva que garante agilidade, precisão e total transparência em cada etapa do processo.

Com equipe altamente qualificada e atendimento humanizado, apoiamos seguradoras, transportadoras e embarcadores na tomada de decisões seguras, reduzindo riscos e preservando valor.

Por que escolher a L. Perna?

- ✓ 40+ anos de experiência no setor
- ✓ Sistema Antares: acompanhamento em tempo real
- ✓ Cobertura nacional + rede internacional
- ✓ Equipe estável e altamente qualificada, com Atuação técnica, ágil e humanizada



lperna@lperna.com.br
www.lperna.com.br

• (41) 3076-9014
• 0800 591 7794
• (41) 99122-7441

Unidade São Paulo
Rua Rodes, 27 - Vila Mascote - São Paulo
Unidade Curitiba
Rua Alberto Folloni, 1134 - Juvevê - Curitiba

ARRECADAÇÃO DO SETOR DE SEGUROS CRESCE 4,2%



bilhões até junho, queda de 80,2% em relação a 2024.

Apesar desse cenário, outros segmentos mantiveram trajetória positiva. Os seguros de Danos e Responsabilidades cresceram 7,9%, alcançando R\$ 69,1 bilhões em arrecadação; os Seguros de Pessoas, que incluem produtos como Vida, Viagem e Prestamista, avançaram 8,4%, ultrapassando R\$ 37 bilhões em arrecadação; e os títulos de Capitalização somaram R\$ 16,9 bilhões, resultado 12% superior ao do mesmo período de 2024.

O segmento de Saúde Suplementar, por sua vez, movimentou R\$ 170,6 bilhões em contraprestações líquidas no primeiro semestre, o que representa crescimento de 12,3% frente ao mesmo período do ano anterior.

A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) congrega as empresas que compõem o setor, reunidas em suas quatro Federações (FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap). A missão da CNseg é prover serviços que melhoram a vida das pessoas e a realização dos negócios, permitindo o crescimento da economia brasileira.

NO PRIMEIRO SEMESTRE de 2025, o setor segurador registrou um avanço de 8,7% no volume pago em indenizações, benefícios, resgates, sorteios e despesas assistenciais de saúde, totalizando R\$ 268 bilhões devolvidos a consumidores e empresas. No mesmo período, a arrecadação somou R\$ 376,7 bilhões em prêmios de seguros, contribuições para planos de previdência, faturamento com títulos de capitalização e contraprestações líquidas de saúde, crescimento de 4,2% em relação ao mesmo período de 2024. Os dados são da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

Entretanto, ao desconsiderar o desempenho da Saúde Suplementar, o setor apresentou, pela primeira vez em cinco anos, desde 2020, início da pandemia, resultado negativo na arrecadação acumulada. Foram movimentados R\$ 206,1 bilhões, uma retração de 1,7% frente ao mesmo semestre de 2024, interrompendo o ciclo contínuo de expansão observado desde a recuperação pós-COVID19.

O contraste entre a desaceleração da arrecadação e a aceleração dos pagamentos foi influenciado principalmente pelos planos de Previdência Aberta. As contribuições para esses produtos recuaram 14,1% no acumulado do ano, enquanto os resgates e benefícios pagos avançaram 17,3% no mesmo período. Essa combinação pressionou a captação líquida, que somou R\$ 6,0



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@luber corretora.com.br



www.luber corretora.com.br

CORRETORES E COOPERATIVAS: A VISÃO DE BORIS BER

O SEGURO EM DEBATE ESPECIAL CONEC 2025 recebeu Boris Ber, presidente do Sincor-SP, em uma entrevista marcada por reflexões estratégicas sobre o presente e o futuro do setor de seguros no Brasil. Reconhecido como uma das principais vozes do mercado, Boris compartilhou sua experiência à frente do sindicato e ressaltou a importância de fortalecer a categoria dos corretores de seguros para que possam enfrentar os desafios de um ambiente cada vez mais competitivo e inovador.

Durante o bate-papo, o presidente fez um balanço da sua gestão, destacando iniciativas que reforçaram a representatividade da entidade e trouxeram mais benefícios aos associados. Para Boris, estar vinculado ao Sincor-SP é uma forma de ampliar oportunidades e acessar mais de 70 benefícios que apoiam diretamente a atuação dos profissionais.

Um dos pontos centrais da entrevista foi a regulamentação das cooperativas de seguros, definida pela Lei Complementar 213, tema que tem provocado intensos debates no mercado. Boris foi direto ao orientar os corretores.

“A decisão final vai caber a cada corretor, como hoje ele escolhe as companhias que quer trabalhar. Ele tem a responsabilidade de preservar o seu segurado”.

Outro destaque foi a análise do crescimento sustentável do setor. Segundo o dirigente, as metas estabelecidas pelo Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS) estão bem estruturadas e devem ser atingidas com facilidade. “Nunca vi um plano tão bem estruturado”, reforçou.



Ao longo da conversa, Boris ainda destacou o papel decisivo do corretor no processo de expansão do mercado, sobretudo como ponte entre consumidores e seguradoras, garantindo confiança e acesso a produtos adequados às necessidades da população.

Com essa participação, o Seguro em Debate reafirma sua proposta de trazer pautas estratégicas e executivos de peso para discutir o futuro da atividade, ampliando o diálogo com os profissionais que movem o mercado.



SEGURADORA ALM
GARANTIA E VIDA PARA TODOS

SEGURADORA ALM DESEMBARCA EM SÃO PAULO

Estamos chegando à maior metrópole do país para estar ainda mais perto de você.

Com inovação e confiança, a Seguradora ALM amplia sua presença para oferecer soluções completas em seguros e garantias, pensadas para proteger o que realmente importa: sua vida, seus sonhos e seu futuro.





CURSO: NOVA LEI DE SEGUROS E RC

Curso tem Foco na Subscrição e Sinistros em Seguros de Responsabilidade Civil com Estudos de Caso Práticos, voltados para a Lei nº 15.040/2024

O MERCADO DE SEGUROS brasileiro está prestes a enfrentar uma transformação profunda: a Nova Lei de Seguros (Lei nº 15.040/2024) entra em vigor no próximo dia 11 de dezembro de 2025 e traz impactos diretos e imediatos sobre os seguros de responsabilidade civil, especialmente nos processos de subscrição, regulação e liquidação de sinistros. Em resposta a essa mudança, a Conhecer Seguros lança o curso “Nova Lei de Seguros – Seguros de Responsabilidade Civil: Subscrição e Sinistros”, com início no dia 21 de outubro de 2025.

Com duração de 35 horas distribuídas em 14 encontros online e ao vivo, o curso foi desenvolvido para preparar subscritores, reguladores, corretores, advogados, atuários e gestores de riscos para atuar com domínio técnico e segurança jurídica dentro do novo cenário regulatório.

As aulas serão conduzidas pelos Professores Walter Polido e Luíza Bartolo, reconhecidos especialistas em direito securitário e com ampla experiência em seguros de responsabilidade civil. A abordagem será direta, aplicada e essencialmente prática, com aulas expositivas, discussões

em grupo e estudos de caso baseados em situações reais.

A Nova Lei nº 15.040/2024 afeta fortemente o setor, com alterações significativas na formação e interpretação dos contratos, nos gatilhos de cobertura, no tratamento de despesas de defesa e contenção, e na regulação de sinistros em âmbitos administrativo e judicial. Entre os tópicos abordados no curso estão: as novas exigências contratuais nos seguros de RC; gatilhos indenizatórios, identificação de riscos e segmentação de exposição; moeda contratual, franquias, POS e despesas indenizáveis; procedimentos atualizados para regulação e liquidação de sinistros; artigos-chave da nova legislação, como os artigos 1º, 36, 41 a 59, 66 a 88, 98 a 107, 125 a 127.

Os participantes também terão acesso a material didático exclusivo, com textos de leitura prévia, apresentações e exercícios voltados para os desafios concretos enfrentados no dia a dia do setor.



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

Mais acesso

Cuidado

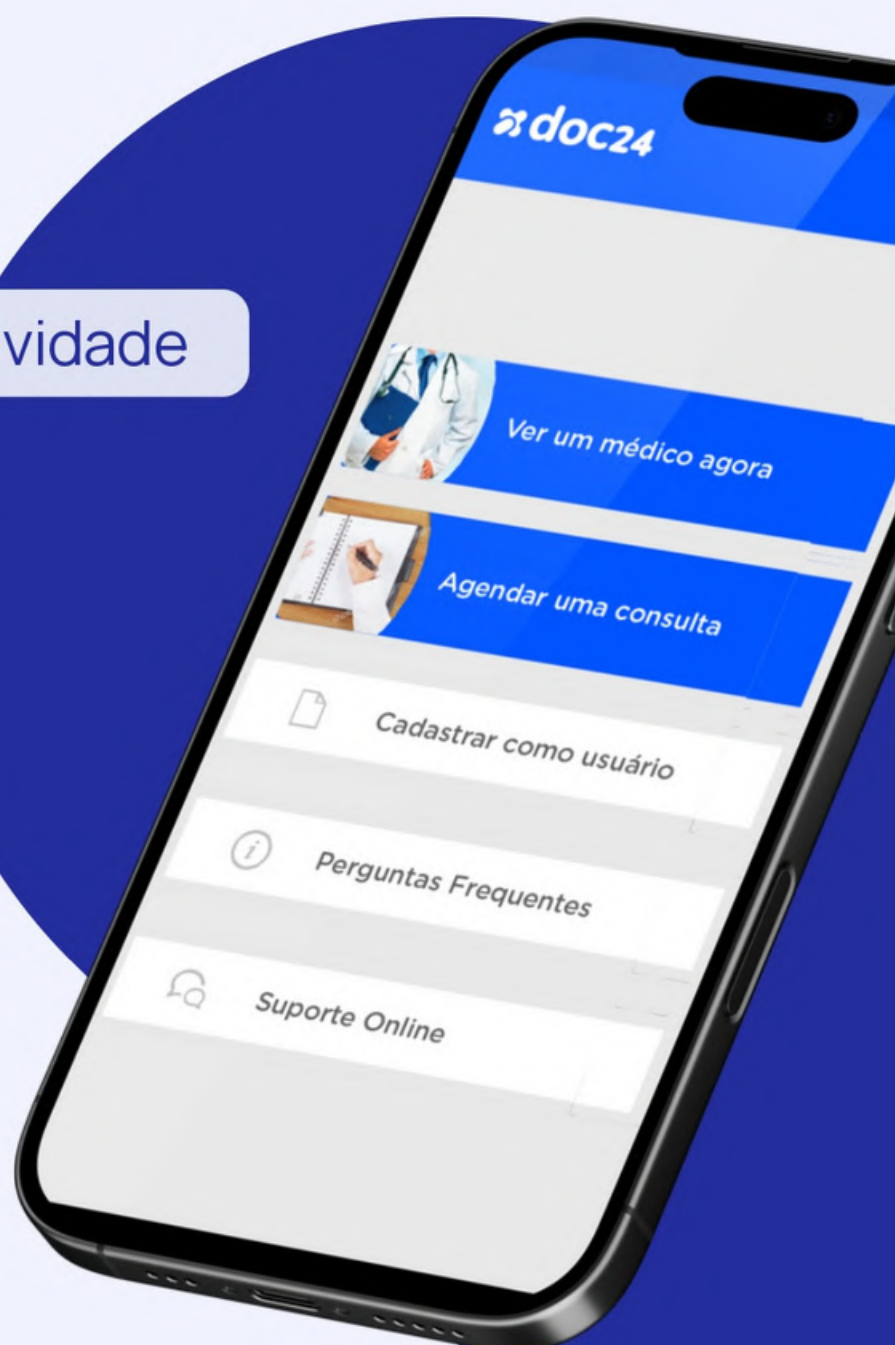
Resolutividade

Retorno



Conheça a
telemedicina da doc24

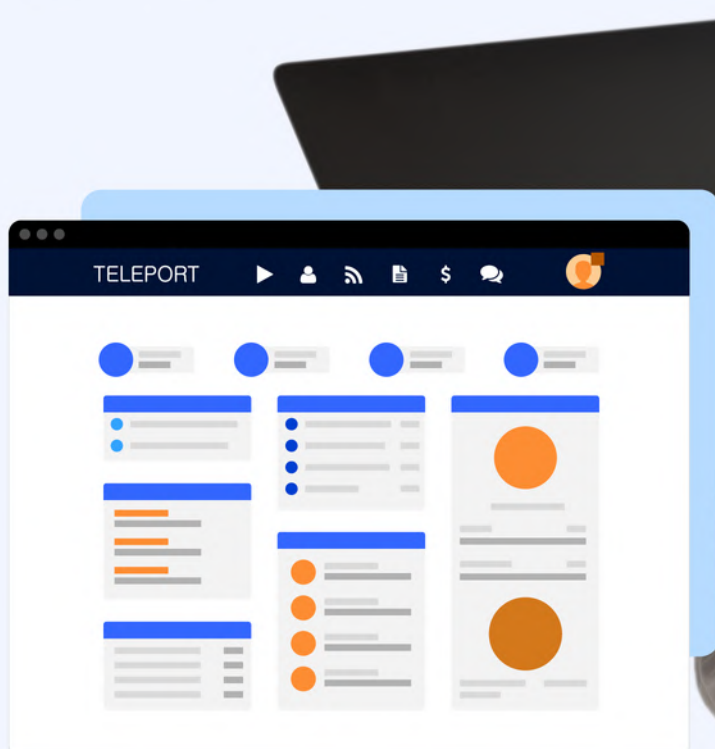
doc24.com.br



TELEPORT

A solução de **MultiCálculo e Gestão** que a sua Corretora de Seguros precisa

Tenha tudo integrado em uma única plataforma e potencialize os resultados da sua operação.



Entre em contato

Escaneie o QR Code ao lado
e cadastre-se para conhecer
o TELEPORT