



SEGURO

NOVA DIGITAL

PRÓXIMA PARADA:

SÃO PAULO

Aporte milionário, nova sucursal no centro da inovação, expansão em Financial Lines e inovações nas ações de marketing marcam o ano mais inovador da Seguradora ALM

CEO ALEXANDRE DOMINGUEZ:

“Onde a inovação acontece e onde as conexões transformam negócios. Não é apenas um endereço: é um compromisso com presença”



**GRUPO PLL COMPLETA
20 ANOS EM RITMO DE
CRESCIMENTO P. 12**

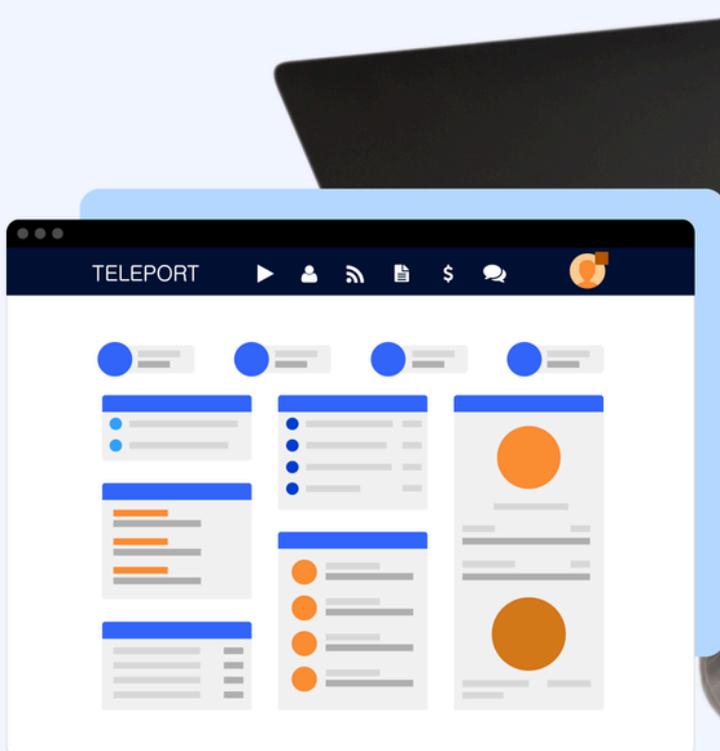
**SEGURO DE VIDA ADAPTADO
À NOVA REALIDADE DE
TRABALHO P.35**



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

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

Emir Zanatto

Josusmar Sousa

Capa

Seguradora ALM

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/>

Entre o palco e os negócios

A edição 55 da Seguro Nova Digital celebra um dos momentos mais marcantes da Seguradora ALM, que vive o ano mais transformador de sua trajetória. Sob a liderança de Alexandre Dominguez, CEO da companhia, a seguradora anuncia aportes robustos, a abertura de uma nova sucursal no polo de inovação de São Paulo, a entrada no segmento de Financial Lines e uma série de ações inovadoras em marketing. O conjunto de iniciativas reflete a estratégia de crescimento e consolidação da marca no mercado.

Outro destaque desta edição é a entrevista exclusiva com os irmãos Pablo e Lucas Linhares, fundadores do Grupo PLL. O que começou como uma assistência técnica em Petrópolis, no Rio de Janeiro, tornou-se a maior BPO Mobile da América Latina. Empreendedores de sucesso, os mineiros também carregam uma paixão especial: a música sertaneja. Além de serem fãs declarados, também são empresários de duplas famosas — o que garante que, no palco ou nos negócios, eles nunca desafinam.

Na área da saúde, a revista apresenta uma análise sobre as transformações da saúde digital a partir do Relatório da Pegada de Carbono 2024, produzido pela doc24. O estudo revela um dado impressionante: cada videoconsulta realizada evita, em média, a emissão de 6,2 kg de CO₂.

O universo do resseguro também ganha espaço nesta edição. Em entrevista exclusiva, Alexander Barbosa, Diretor Executivo de Resseguros e Specialty da Alper Seguros, compartilha sua visão sobre os principais desafios e oportunidades do mercado, reforçando a relevância estratégica desse segmento para o futuro do setor.

Boa leitura e bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

10

COM A PALAVRA

EMIR ZANATTO, HEAD
DE SEGUROS SERASA
CONSUMIDOR

18

CAPA

ESTE É O ANO MAIS
INOVADOR DA
SEGURADORA ALM;
ENTENDA O PORQUÊ

26

SUSTENTABILIDADE

CONHEÇA O RELATÓRIO
DA PEGADA DE
CARBONO 2024,
PRODUZIDO PELA
DOC24

12

ENTREVISTA

GRUPO PLL COMPLETA
20 ANOS EM RITMO DE
CRESCIMENTO

24

RESSEGURO

DESAFIOS E
OPORTUNIDADES EM UM
MERCADO EM
TRANSFORMAÇÃO

40

SEGURO GARANTIA

AXA NO BRASIL CRIA
PLATAFORMA DIGITA
DO PRODUTO



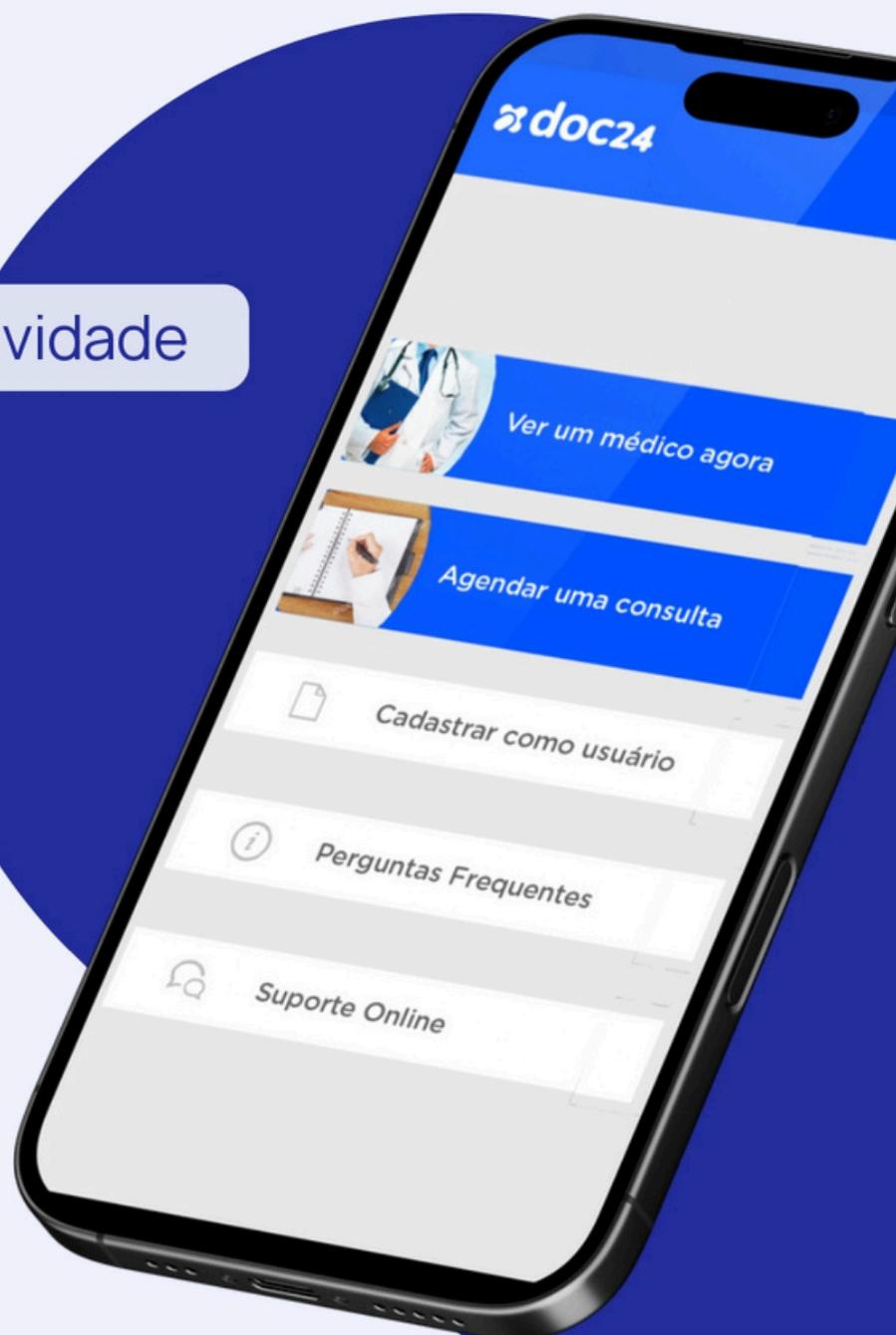
A escolha inteligente em saúde para seguradoras!

Mais acesso

Cuidado

Resolutividade

Retorno



Conheça a
telemedicina da doc24

doc24.com.br



ALPER ADQUIRE A AIO CORRETORA DE SEGUROS

A Alper Seguros, uma das maiores corretoras de seguros do Brasil, continua sua estratégia agressiva de crescimento com a aquisição de mais uma corretora especializada – a 5ª de 2025 -, a Aio, corretora de seguros focada nos segmentos de Benefícios PME e Ramos Elementares. Fundada em 2016 e sediada em São Paulo, a Aio registrou cerca de R\$ 50 milhões em prêmios emitidos nos últimos 12 meses. Esta é a décima aquisição na unidade de Benefícios e a 25ª aquisição da Alper sob a gestão do CEO Marcos Couto.

A aquisição não apenas reforça a presença da Alper no segmento de Benefícios em São Paulo, mas também fortalece a estrutura de Riscos Corporativos através de uma estratégia de “acquire”.

O CEO da Alper, **Marcos Couto**, que planeja liderar a fusão de outras corretoras ao longo do ano, comentou sobre o movimento: “A aquisição da Aio está alinhada com a nossa estratégia de expansão e fortalecimento do portfólio. Este movimento de consolidação é mais um passo na nossa jornada para liderar o mercado de seguros”.

ZURICH SEGUROS CRESCE NO CANAL CORRETOR E REFORÇA PRESENÇA REGIONAL

A estratégia de crescimento no varejo e expansão territorial da Zurich Seguros segue em ritmo acelerado. A companhia finalizou o primeiro semestre de 2025 com alta de 24,2% em prêmio emitido via canal corretor em comparação ao mesmo período de 2024, resultado de uma combinação de ações de relacionamento, diversificação de portfólio e reforço da presença regional.

O avanço foi sustentado pela ampliação da base de parceiros, com aumento de 19% no número de corretores cotando Auto Individual – produto considerado chave para o crescimento da companhia no mercado.

“Esse primeiro semestre comprova que nossa estratégia está no caminho certo: direcionamos a atuação comercial de forma mais estratégica, ampliamos nossa capilaridade e fortalecemos a proximidade com os corretores, que são nossos principais parceiros de negócios”, afirma Marcio Benevides, diretor executivo de Distribuição da Zurich Seguros.





OFFICIAL GLOBAL
TRAINING PARTNER



Liverpool FC e AXA jogam juntos. E você, corretor?



Vista essa camisa
e faça parte do time!

JUNTOS A CADA PASSO *do seu negócio*

axa.com.br

   /AXAnoBrasil



GBOEX REINAUGURA UNIDADE RIO DE JANEIRO

O GBOEX segue com o cronograma de atualização das unidades de negócios localizadas em diferentes regiões do Brasil. No dia 20 de agosto, o espaço com endereço no Rio de Janeiro (rua da Ajuda, 35 –

SEGUROS UNIMED IMPLANTA SISTEMA ÚNICO DE SINISTRO

A Seguros Unimed, braço segurador e financeiro do Sistema Unimed, acaba de implementar o Módulo de Sinistro Corporativo SUSEP (órgão que regulariza o mercado segurador). A iniciativa é um sistema único de sinistro que contempla os segmentos de Vida, Previdência e Ramos Elementares (seguros patrimoniais e de responsabilidade civil médica).

O principal objetivo da seguradora é integrar o fluxo de sinistros em uma única plataforma. Desse modo, a companhia busca maior eficiência operacional e uma experiência aprimorada para corretores e segurados.

O novo sistema foi desenvolvido para simplificar cada etapa do processo de sinistro, desde a abertura até a conclusão (seja pagamento ou recusa), por meio de uma interface mais intuitiva e interativa. Desse modo, isso significa para os corretores mais controle e

sobreloja 202, no Centro) foi reinaugurado. A cerimônia contou com a participação de colaboradores e corretores de seguros parceiros da empresa.

O gerente Nacional Comercial, Rogério Marino Bulbotka; a gerente de Produtos, Inteligência de Mercado e Marketing, Letícia Vaz, e o gerente de Manutenção e Patrimônio, Adilson Luís Gabriel, também prestigiaram o evento, uma oportunidade para fortalecer os relacionamentos entre os profissionais e ampliar network. Os participantes receberam brindes personalizados e puderam conhecer as instalações.

Gerente da unidade, Milane Matos Gomes destacou os esforços e o comprometimento da equipe, a qual estava presente na atividade. “Agradeço a parceria de todos em vários momentos, a matriz e os corretores parceiros que contribuem sempre. Somos gratos e estamos felizes. Que a nossa parceria dure por muitos anos”, disse.



praticidade no dia a dia. Enquanto isso, para os clientes, garante maior agilidade e transparência.

Daniel Vicentini, gerente de sinistros SUSEP na Seguros Unimed, destaca que “o novo módulo nos permite reduzir e tornar mais precisa a contabilização dos prazos de cada processo. Com isso, ganhamos ainda mais controle e previsibilidade para o cumprimento de prazos regulatórios, além de termos um aumento significativo em nossa eficiência operacional”.

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



COM A PALAVRA

O gesto corajoso de criar

Emir Zanatto, Head de Seguros Serasa Consumidor

NA HISTÓRIA DA TEx, o Conec sempre ocupou um lugar de extrema importância. Foi na edição de 2008 que participamos pela primeira vez com uma ideia que, à época, parecia ousada demais: reunir em uma única tela os cálculos de diferentes Seguradoras. Criando para isso um questionário (QAR) próprio, interpretando e reorganizando dezenas de perguntas para assim ter apenas um QAR que respondia as necessidades de cada uma das Seguradoras.

Três pessoas foram responsáveis por isso, Omar Ajame, Wagner Godoi e Ivo Zanatto. E assim criaram uma empresa e moldaram uma indústria.

O que hoje parece natural — comparar seguros de várias companhias em segundos — foi, em seu início, recebido com desconfiança. Mas nós tínhamos algo que vai além da tecnologia: a coragem de criar. E é justamente essa coragem que transforma ideias em realidade.

Foi no Conec que a TEx encontrou seu primeiro público e, desde então, cada edição do congresso se tornou para nós um lembrete de que o mercado precisa de gente que acredite na mudança.

Mantivemos esse valor, talvez de forma inconsciente, em todas as demais edições.

Lançando nimble, TEx Analytics, TEx Predicts e TEx Mercado nos 16 anos seguintes, com marcos importantes a cada dois anos, justamente no Conec.

Nunca buscamos o conforto, buscamos a mudança e fizemos isso com a coragem daqueles que deram os primeiros passos para nos mostrar o caminho.

Neste ano, não será diferente.

Tendemos a acreditar que nossas ações têm o impacto limitado ao ambiente em que estamos inseridos. Isso é um engano.

Isso foi sempre o que me fascinou em trabalhar na TEx: a capacidade que temos de pensar em algo, estudar, modelar, realizar e assim, transformar a realidade de uma indústria.

Sermos hoje parte da Serasa Experian, a maior Datatech do Brasil, também não é por acaso.

Ao olhar para a trajetória dos Corretores, percebo o mesmo gesto corajoso que fundou a TEx. Desde cedo, ouço, de tempos em tempos, os mercadores do medo anunciarem o fim da profissão. Mas a história e a realidade mostraram exatamente o contrário. A coragem com que os Corretores construíram essa indústria — responsáveis hoje por mais de 80% das vendas de apólices no país — e a própria mudança de modelo das Insurtechs que saíram do sandbox, que adotaram os Corretores como canal de distribuição, provam que quem permanece nesse mercado é quem o constrói. Não os que vendem medo. Mas os que transformam a realidade.

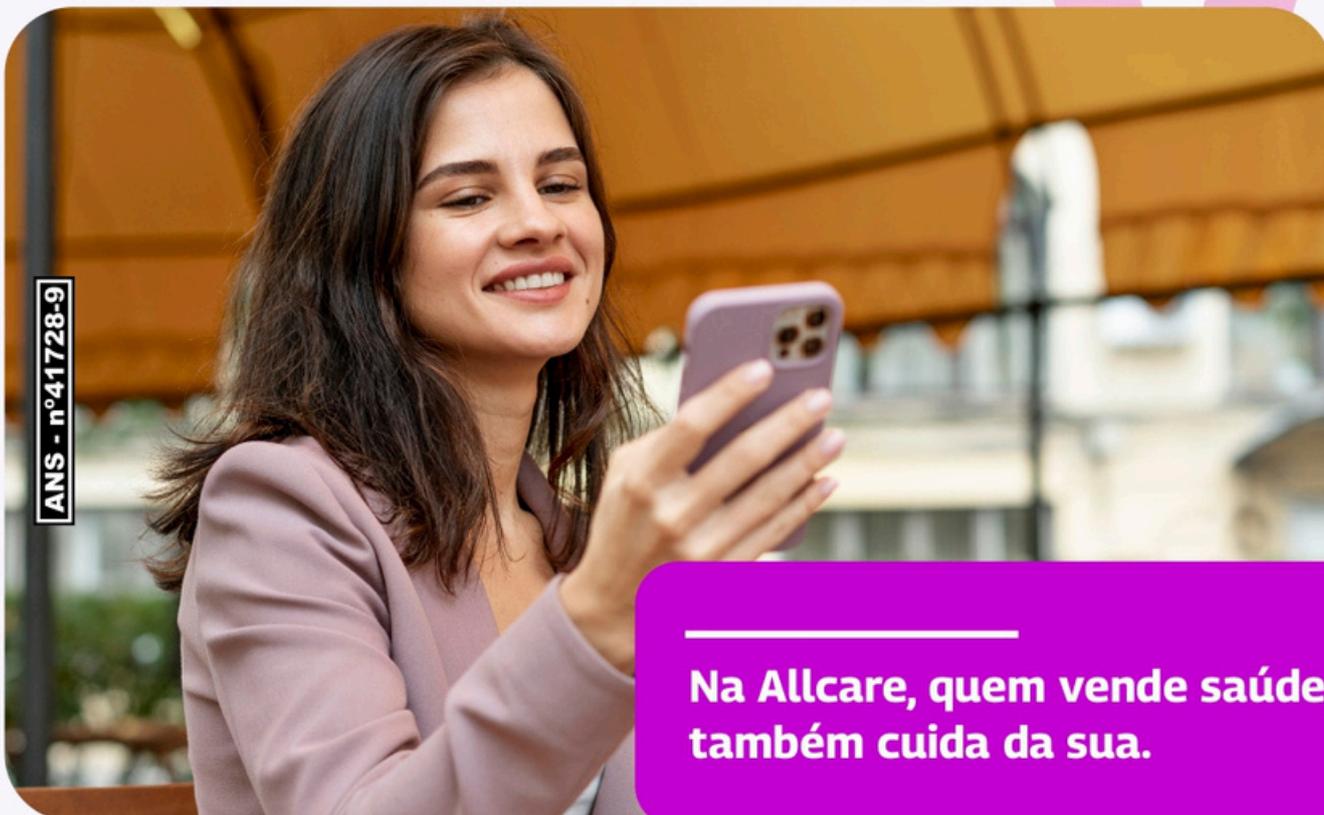
Eu não estava no Conec em 2008. Mas carrego, como parte da TEx hoje, a responsabilidade e o orgulho de dar continuidade a essa história. Porque ela me lembra que todo avanço começa assim: com uma ideia pequena e uma decisão gigante — a de acreditar até o fim.

E mais uma vez mostraremos ao Brasil que inovar no setor de Seguros é possível. Em breve, estaremos novamente no Conec. E fica aqui um convite: que este seja, mais uma vez, um espaço de coragem. Que inspire Corretores, empreendedores e empresas a tirarem ideias do papel e as colocarem diante do mercado.

Esperamos você!

“O que a vida quer de nós é, coragem!”
Guimarães Rosa.

Benefícios que vão além das vendas



Na Allcare, quem vende saúde também cuida da sua.

Benefícios que fazem a diferença na rotina do Corretor



Blog da Saúde Allcare

- Conteúdos sobre bem-estar, autocuidado e qualidade de vida
- Informação útil para os clientes e para o próprio corretor
- Incentivo à saúde física e mental

Acesse:
blog.allcare.com.br



Clube de Vantagens Allcare

- Descontos exclusivos em farmácias, lojas, serviços e cursos
- Economia diária para o corretor
- Facilidade e praticidade no acesso aos benefícios

Acesse:
clubedevantagens.allcare.com.br



EM RITMO DE CRESCIMENTO

Sergio Vitor Guerra

DE UMA ASSISTÊNCIA técnica em Petrópolis (RJ), fundada por dois mineiros apaixonados por música sertaneja e movidos pelo espírito empreendedor, nasceu o Grupo PLL.

Com origem humilde, Lucas e Pablo Linhares transformaram o gosto pela inovação e a vontade de crescer em um negócio que hoje é o braço acelerador dos parceiros de negócios.



Irmãos **Lucas** e **Pablo Linhares** encontraram uma maneira de unir a paixão pelo sertanejo e pelo empreendedorismo / Foto: Halei Rembrandt

A empresa é responsável por cerca de 70% dos sinistros de seguradoras no Brasil, com capacidade de realizar até 24 mil reparos por mês. Em 2025, a empresa celebra duas décadas de história e se consolida como a maior BPO mobile da América Latina.

A trajetória de crescimento trouxe inovação, tecnologia e a criação de um ecossistema de soluções que vão muito além dos smartphones. Em 2024, com a entrada nas linhas branca e marrom, por meio de parcerias com seguradoras e plataformas digitais, a PLL passou a oferecer reparos em eletrodomésticos e eletroeletrônicos.

A empresa incluiu, ainda, serviços como logística própria, contact center especializado e vistoria 100% remota, reduzindo prazos e ampliando a eficiência no atendimento.

Nesta entrevista, os sócios Pablo e Lucas Linhares compartilham os principais diferenciais que fazem da PLL uma parceira estratégica das seguradoras. Além disso, falam sobre a importância das novas parcerias com players digitais e revelam quais são os próximos passos da empresa. A estratégia inclui a chegada ao consumidor final ainda em 2025.

Seguro Nova Digital - O Grupo PLL está completando 20 anos. Como surgiu a ideia de criar a empresa e quais foram os principais desafios nessa trajetória?

Pablo Linhares - Somos de origem humilde, nascidos em Belo Horizonte. Assim que chegamos no Rio de Janeiro, fomos trabalhar em uma empresa de assistência técnica de celular. Após sairmos de lá, juntamos o dinheiro da rescisão com o empréstimo feito no banco. Decidimos abrir a PLL na cidade de Petrópolis, pois enxergamos ali uma ótima oportunidade de negócio.

Lucas Linhares - O desafio inicial da empresa era focar na experiência, trabalhando a agilidade e a segurança para resolver a dor dos consumidores. Em 2005, o celular ainda não era um bem essencial, mas sim um luxo. A partir daquele ano, começou a transição para um celular com mais funcionalidades no Brasil. Abrimos a empresa com foco, sobretudo, nesses aparelhos.

SND - Qual foi a proposta inicial da empresa?

Lucas - O Código de Defesa do Consumidor dava um prazo de até 30 dias para o conserto de celulares. 99% das assistências seguiam à risca. Não havia peça de reposição. Enxergando esse problema, pensamos em abrir um negócio para diminuir esse tempo de espera, reparando os aparelhos até no mesmo momento.

SND - Quando foi o momento da virada de chave?

Pablo - Isso aconteceu quando decidimos que não queríamos ser apenas uma assistência técnica, mas sim uma empresa de serviços. Enquanto todo o mercado entendia que o relacionamento pós-venda era um custo, fomos na contramão e criamos soluções focadas nesse atendimento para fabricantes e varejistas.

Lucas - O grande diferencial foi focar em experiência. Com um atendimento rápido, a PLL foi ganhando notoriedade entre os fabricantes, com uma qualidade extrema. A média do índice de reincidência era de 5% das outras assistências. Na PLL, não chega a 1%.

Posso destacar dois momentos: o desembarque em São Paulo em 2009, a pedido dos fabricantes, e o início da parceria com as seguradoras, em 2013.

SND - Hoje, o Grupo PLL tem capacidade de realizar até 24 mil reparos mensais. Como essa operação funciona na prática?

Lucas - Possuímos o DNA da inovação. Para fazer jus a isso, investimos R\$ 5 milhões para criar o centro de reparo avançado mais tecnológico da América Latina. Construímos um sistema proprietário que dá velocidade e ajuda a ser um braço acelerador dos parceiros de negócio.



SND – Além da assistência técnica em celulares, vocês ampliaram a atuação para linhas branca e marrom. Quais serviços estão incluídos nesse portfólio?

Lucas - Nossa estratégia mais recente foi crescer em outros segmentos de eletrônicos e eletrodomésticos que fazem parte da rotina do brasileiro. Na linha branca, atuamos com reparos em geladeiras, fogões, ar-condicionados e outros itens indispensáveis no dia a dia. Já na linha marrom, atendemos aparelhos de áudio e vídeo.

Hoje, a PLL já é líder consolidada em mobile — cerca de 70% dos sinistros de celular registrados no Brasil passam pela nossa operação. Em 2024, decidimos expandir essa expertise para novas linhas de produtos, com um diferencial: além da tecnologia proprietária, como a Vistoria Assistida, 100% remota, criamos também uma rede de prestadores de serviço especializados.

Pablo - A ideia é levar para as linhas branca e marrom o mesmo padrão de excelência que



desenvolvemos no mercado mobile, que já está muito mais avançado em termos de processos e tecnologia. Nosso papel é justamente profissionalizar essas novas linhas, oferecendo soluções completas e integradas tanto para as seguradoras quanto para os consumidores.

SND - Quais diferenciais fazem da PLL uma parceira para seguradoras?

Lucas - O seguro para celulares ainda é um mercado em amadurecimento no Brasil. Apenas 6% dos consumidores contratam esse tipo de proteção, enquanto nos Estados Unidos a taxa chega a 36% e, no Japão, a 90%. Esse dado mostra o potencial enorme de crescimento e a importância de termos parceiros sólidos para desenvolver esse mercado.

Eles fundaram a maior BPO Mobile da América Latina / Foto: Halei Rembrandt

Pablo - A PLL vai além de ser uma prestadora de serviços: somos um verdadeiro centro de soluções. Isso permite que a seguradora concentre todo o pós-venda dentro da nossa estrutura, com tecnologia, logística e processos integrados que trazem agilidade e segurança para o cliente final.

SND - Quais os próximos passos para o Grupo PLL?

Lucas - Nosso objetivo é continuar sendo a empresa que resolve os problemas do consumidor. Pesquisas mostram que o mercado de seguros no Brasil deve dobrar de tamanho nos próximos anos, e um dos principais fatores é a queda no preço médio dos produtos. Hoje, com maior flexibilidade de pagamento e planos mensais, os brasileiros estão cada vez mais abertos a contratar esse tipo de proteção.

SND - Há previsão de entrar em novas linhas de negócio dentro do setor de seguros?

Pablo - Estamos olhando cada vez mais para o consumidor final. Estamos prestes a lançar um modelo de serviço que vai transformar a forma como o brasileiro enxerga reparos de celulares, com agilidade e confiança.

SND - Como alinhar o negócio com o entretenimento?

Lucas - O espírito empreendedor sempre esteve presente. Entramos no setor musical próximos à pandemia, aproveitando a ascensão dos streamings e a transformação digital da indústria. Hoje, o artista tem múltiplas fontes de receita – shows, publicidade e plataformas digitais – e vimos nesse movimento uma oportunidade de diversificar nossos negócios.

Pablo - A experiência adquirida na gestão da PLL foi fundamental. Percebemos que muitos artistas ainda tinham a carreira administrada de forma amadora. Trouxemos uma visão mais profissional de gestão, aproveitando nosso know-how em estratégia, tecnologia e processos, o que fez toda a diferença nesse segmento.

CAPACITANDO VAREJISTAS E FABRICANTES

Treinamento gamificado sobre seguros e proteção para smartphones
visa aumentar vendas em 10% e dispensa onboarding

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

Desenvolvida com foco em praticidade, a plataforma oferece trilhas de conhecimento sobre produtos Pitzi, técnicas de venda e gestão, tudo em formato gamificado. Um dos principais diferenciais é a acessibilidade imediata, pois os usuários podem começar a utilizar os conteúdos sem qualquer tipo de treinamento prévio ou processo de onboarding.

"A plataforma foi criada para transformar vendedores em especialistas em proteção celular, com conteúdo disponível a qualquer momento e focado em resultados práticos"

Tatiany Martins
Vice-presidente Comercial,
Marketing e CX

A ferramenta se integra ao ecossistema de soluções que a empresa já oferece gratuitamente aos parceiros, como o aplicativo Pitzi Ninja para engajamento em pontos de venda.

A Pitzi planeja constantes melhorias na plataforma, incluindo a implementação de inteligência artificial



para personalização da experiência de aprendizado. A iniciativa reforça o compromisso da empresa com o desenvolvimento profissional dos parceiros que atuam diretamente com os consumidores finais, aliando capacitação qualificada ao crescimento dos resultados comerciais.

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



A VIDA SEGURA EM CADA PASSO



EM 2025, A SEGURADORA ALM vive o ano mais transformador desde sua fundação. De origem brasileira, com uma alma arrojada e espírito inovador, a companhia anunciou neste semestre uma série de iniciativas que elevam para um novo patamar no mercado nacional: um aporte robusto de R\$ 20 milhões, entrada no ramo de seguros da Linha Financeira, inauguração de uma sucursal na cidade de São Paulo e a estratégia de marketing por meio de videocasts, levando conhecimento e entretenimento ao telespectador.

Este é o retrato de uma seguradora em plena expansão. Um grupo ágil, ousado e com uma visão contemporânea sobre o papel do seguro no cotidiano das pessoas.

O APORTE DE R\$ 20 MILHÕES — UMA NOVA ESCALA DE RETENÇÃO

Em julho de 2025, a Seguradora ALM recebeu um aporte de R\$ 20 milhões de capital para ampliação de sua capacidade de retenção. O movimento foi orquestrado com apoio de investidores estratégicos — em sua maioria ligados ao mercado de tecnologia, infraestrutura e proteção financeira.

A resposta está na matemática do risco. Quanto maior a capacidade de retenção, maior o limite de exposição direta da companhia sem necessidade de recorrer

ao resseguro. Isso traz mais margem de manobra, reduz custos operacionais por prêmio cedido e fortalece a musculatura técnica da operação. Para Alexandre Dominguez, CEO da seguradora, esse passo foi fundamental.

“Com esse capital, conseguimos manter mais risco em casa com segurança técnica e atuar com mais agressividade comercial. Além disso, esse volume de capital nos permite estruturar produtos mais complexos e atender a demandas de maior escala com velocidade”

A ampliação da capacidade técnica acompanha também investimentos em governança, compliance, monitoramento de solvência e inteligência de subscrição.



A ENTRADA NO MERCADO DE SEGUROS DA LINHA FINANCEIRA (FINANCIAL LINES)

Em paralelo à ampliação de capital, a ALM anunciou a entrada em um dos segmentos mais sofisticados do mercado segurador: o Financial Lines, ou seguros de linhas financeiras.

Este é um território que inclui produtos como:

- Garantia;
- D&O – Directors & Officers (responsabilidade de administradores);
- E&O – Errors & Omissions (responsabilidade profissional).

“Nosso objetivo é preencher lacunas nos nichos médios e emergentes. Há uma concentração muito forte das grandes seguradoras nos clientes

AAA. Mas e os médicos independentes? As startups? As consultorias jurídicas menores? Eles também precisam de proteção com linguagem e preço acessíveis. Vamos começar por eles”, explica Dominguez.

A companhia adotará uma abordagem consultiva, digital e baseada em dados — com análise preditiva de risco, automação de processos de aceitação e apoio consultivo em sinistros de alta complexidade.

A SUCURSAL SÃO PAULO — PRESENÇA FÍSICA ONDE ESTÁ O CENTRO DE DECISÃO

A cidade de São Paulo concentra mais de 40% dos prêmios emitidos no Brasil. É onde estão as maiores corretoras, grupos econômicos, insurtechs, assessorias e hubs de inovação. Por isso, era natural que a próxima etapa da expansão física da ALM ocorresse por lá.

A nova sucursal em São Paulo será inaugurada em setembro de 2025 e funcionará como base operacional, comercial e estratégica. “Estamos onde o Brasil decide. E São Paulo é isso: onde o seguro é estratégico, onde a inovação acontece e onde as conexões transformam negócios. Não é apenas um endereço: é um compromisso com presença”, reforça Dominguez.

A SUCURSAL SÃO PAULO — PRESENÇA FÍSICA ONDE ESTÁ O CENTRO DE DECISÃO

A cidade de São Paulo concentra mais de 40% dos prêmios emitidos no Brasil. É onde estão as maiores corretoras, grupos econômicos, insurtechs, assessorias e hubs de inovação. Por isso, era natural que a próxima etapa da expansão física da ALM ocorresse por lá.

A nova sucursal em São Paulo será inaugurada em setembro de 2025 e funcionará como base operacional, comercial e estratégica. “Estamos onde o Brasil decide. E São Paulo é isso: onde o seguro é estratégico, onde a inovação acontece e onde as conexões transformam negócios. Não é apenas um endereço: é um compromisso com presença”, reforça Dominguez.



A jornalista Maria Eduarda Vieira apresenta o programa Na Veia Esportiva

TVPS — ENTRETENIMENTO, INFORMAÇÃO E SEGURO EM CADA CENA

Apoio à TVPS — TV Planos Seguros

TVPS é o nome do novo projeto de CTV (Connected TV), patrocinado pela Seguradora ALM. Com uma programação que mistura videocasts, entrevistas, cultura pop, notícias, culinária, viagens, e, sim, seguro, o canal propõe uma revolução no jeito de falar com o público.

A proposta é simples e poderosa: o seguro está presente em tudo, e merece ser retratado na cultura, no entretenimento, nas situações mais banais e reais da vida cotidiana.

“A vida está protegida por seguros em todas as frentes: na entrega do café, na viagem de ônibus, no show do final de semana, no cartão que usamos para pagar a pizza. Queremos mostrar isso de forma leve, inteligente e integrada ao cotidiano”, diz Dominguez.



CONFIRA A PROGRAMAÇÃO:

- Videocasts com especialistas, corretores, influencers e artistas
- Quadros de variedades com humor e curiosidades do universo segurador
- Mini Documentários sobre histórias reais de sinistros e resgates
- Séries temáticas sobre profissões protegidas
- Conteúdos para redes sociais e cortes verticais

Todo o conteúdo é gratuito e distribuído em múltiplas plataformas: YouTube, redes sociais e, futuramente, em aplicativos de smart TV.

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO PILAR TÉCNICO E ESTRATÉGICO

A ALM também vem se destacando pelo uso intensivo de Inteligência Artificial nos seus processos internos, especialmente nas áreas de:

- Subscrição automatizada
- Precificação em tempo real
- Detecção de fraude
- Análise de sinistros
- Atendimento digital (IA conversacional)
- Apoio à decisão de investimentos

“Usamos IA para ser mais rápidos, mais precisos e mais justos. Ela não substitui nosso time, mas potencializa a capacidade técnica e garante escalabilidade sem perder o toque humano”, segundo Dominguez.

Além disso, há projetos em andamento para uso de IA generativa na criação de conteúdos da TVPS, relatórios, dashboards e materiais de onboarding para corretores.

INVESTIMENTO EM PESSOAS — A ALM COMO PLATAFORMA DE DESENVOLVIMENTO HUMANO

Mais do que uma empresa de seguros, a ALM quer ser reconhecida como uma plataforma de desenvolvimento humano. E não há crescimento técnico, financeiro ou de marca que se sustente sem investimento consistente em pessoas.

Esse princípio norteia todas as decisões da companhia — da contratação ao desenvolvimento, da liderança à cultura interna, da experiência do colaborador à proposta de valor para os talentos que escolhem fazer parte dessa trajetória.

CRESCER COM GENTE BOA — E FORMAR AINDA MELHORES

Com uma equipe diversa e em expansão, a ALM aposta em formar talentos internamente. Desde seu início, a seguradora tem apostado em jovens profissionais com alto potencial, assim como em perfis experientes vindos de grandes grupos, promovendo um ambiente de trocas ricas, construção coletiva e aprendizado acelerado.

“A gente não busca o currículo mais sofisticado. A gente busca brilho no olho, escuta ativa, vontade de aprender e capacidade de fazer junto. O resto a gente ensina, e muito bem”, resume Dominguez.

A companhia mantém programas de capacitação técnica em seguros, resseguro, análise de risco, subscrição, precificação, além de treinamentos em habilidades humanas: escuta, negociação, resolução de conflitos, comunicação escrita, liderança e gestão.

A ALM possui um programa de estágio com foco em protagonismo desde o primeiro dia. Jovens talentos são inseridos em times de projetos reais, participam de reuniões estratégicas e podem liderar iniciativas com impacto direto em produtos, marketing, tecnologia ou comunicação.



Cris Rassier entrevista Ana Paula Torres em seu programa Café com Ouro

“Aqui, a gente não prepara ninguém para o mercado. A gente prepara para o presente. Estagiário aqui entrega projeto estratégico, participa de sprint de produto, escreve cláusula, revisa modelo de resseguro e apresenta para diretoria. Com suporte, claro, mas com voz e espaço”.

AMBIENTE DE TROCA, RESPEITO E CRESCIMENTO

Com um modelo híbrido, horizontal e centrado na colaboração, a seguradora busca manter a alta performance com leveza. Há políticas claras de feedback, escuta ativa, metas compartilhadas e reuniões abertas de resultados.

Inclusão, diversidade e equidade como prioridade de longo prazo.

O QUE VEM POR AÍ?

Para o segundo semestre de 2025 e início 2026, a ALM já tem uma agenda ambiciosa:

- Lançamento de seguro para pets com assistência integrada;
- Primeiras apólices internacionais no segmento de garantia;
- Ampliação da plataforma digital para corretores parceiros;
- Produção original da primeira série ficcional da TVPS: “Sinistro: Histórias de Proteção”.

A meta é clara: estar onde as pessoas estão, com produtos que fazem sentido, comunicação acessível e cultura de proteção em todos os momentos.



RC-V - TRAJETO SEGURO

Seguro obrigatório na modalidade de transporte de cargas?

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



O QUE É?

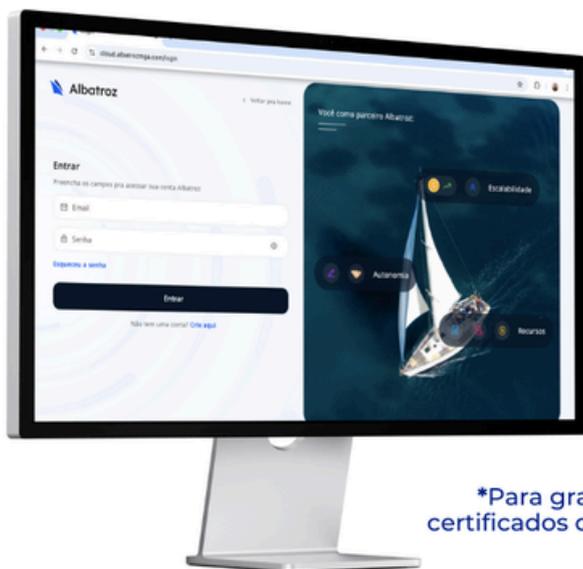
O RC-V (Responsabilidade Civil de Veículos) ampara danos corporais e materiais causados a terceiros pelo veículo utilizado no transporte da mercadoria OU ainda pela carga nele transportada.

O RC-V é um seguro obrigatório para as transportadoras durante o transporte de cargas.



COMO FUNCIONA

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



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

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





RISCOS COBERTOS:

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

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

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



Coberturas Adicionais EXCLUSIVAS da Albatroz MGA:

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



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

essor
Seguradora do Grupo SCOR

Parceira Albatroz MGA


albatroz
MGA

www.albatrozmg.com



Siga nossas redes sociais



RESSEGURO: DESAFIOS E OPORTUNIDADES EM UM MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO

O **MERCADO BRASILEIRO** de seguros atravessa um momento de instabilidade que afeta tanto seguradoras quanto resseguradoras, criando um ambiente de maior cautela nas negociações e na precificação dos riscos.

A recente alteração no IOF para remessas de câmbio, que saltou de 0,38% para 3,5%, exemplifica bem a volatilidade regulatória e tributária do Brasil. Esse aumento repentino gera custos adicionais em operações internacionais de resseguro, diminui a competitividade do mercado brasileiro e acaba sendo repassado ao consumidor final.

O impacto é sentido em toda a cadeia: seguradoras enfrentam maiores despesas para repassar riscos e resseguradoras precisam recalibrar sua atratividade para atuar no país.

O cenário tributário também adiciona complexidade. A proposta de introdução do VAT em substituição a outros tributos, prevista para os próximos cinco anos, traz receio de impactos diretos sobre margens e modelos de negócio.

Há relatos de players internacionais cogitando rever ou até encerrar operações no Brasil diante dessa incerteza. Para o setor, isso significa risco de retração na oferta de capacidade, o que pode pressionar preços e dificultar a colocação de grandes riscos.

Paralelamente às questões regulatórias e tributárias, cresce a preocupação com os efeitos das mudanças climáticas. Eventos extremos, como enchentes, secas severas, granizos e tempestades intensas, têm ocorrido com maior frequência em regiões inesperadas,

gerando impactos diretos sobre o setor de seguros.

“Embora o Brasil ainda não seja considerado um mercado sem risco catastrófico consolidado, a crescente imprevisibilidade pode levar a uma reclassificação do país nos modelos de risco globais. Isso impactaria diretamente contratos automáticos, podendo reduzir capacidade disponível e elevar custos”.

Alexander Barbosa

Diretor Executivo de Resseguros e Specialty da Alper Seguros

O diretor executivo da corretora ainda explicou que, como consequência, a procura por resseguros facultativos tende a aumentar, especialmente em linhas de riscos patrimoniais (property) e de infraestrutura.

Para resseguradoras, o desafio é equilibrar capacidade e precificação diante desse cenário. Já as seguradoras precisam se preparar para condições contratuais mais rigorosas e prêmios ajustados, além de buscar modelos preditivos mais robustos para avaliação de riscos climáticos.

Nesse contexto de incertezas jurídicas, tributárias e ambientais, o resseguro se reafirma como um instrumento indispensável para a sustentabilidade do mercado segurador.

Além de ampliar a capacidade de subscrição das seguradoras, ele funciona como ferramenta essencial para diluição de exposição, composição de capacidade de riscos e utilização de ferramentas avançadas de precificação voltadas a riscos complexos - desde eventos climáticos até ameaças cibernéticas e interrupções de cadeias globais de suprimento.



Na Alper, o resseguro é tratado com a profundidade que o momento exige. Atuando na compra de proteção para seguradoras em grandes riscos ou portfólios de carteira, a empresa se posiciona como uma boutique especializada em contratos automáticos e facultativos, com foco em nichos estratégicos e oportunidades específicas.

Em parceria com corretores independentes, a Alper busca montar operações sólidas de resseguro para grandes empresas, agregando valor por meio de conhecimento técnico, proximidade com o mercado e visão estratégica.

SAÚDE DIGITAL E SUSTENTABILIDADE

A EVOLUÇÃO DA SAÚDE DIGITAL não se limita à inovação tecnológica, ela representa uma virada de chave na forma como cuidamos da saúde das pessoas e do planeta. A transformação digital, especialmente com a expansão da telemedicina, abre espaço para uma abordagem mais sustentável, eficiente e acessível, conectando prevenção, cuidado contínuo e responsabilidade ambiental. E nesse cenário, o setor de seguros surge como um aliado estratégico na promoção da saúde inteligente.



A SAÚDE INTELIGENTE TEM TRAZIDO RESULTADOS AO MEIO AMBIENTE

A digitalização dos serviços de saúde reduz drasticamente a dependência de recursos físicos. Consultas por vídeo, prontuários eletrônicos e prescrições digitais evitam impressões, deslocamentos e uso excessivo de insumos. É o cuidado que chega mais rápido, gasta menos recursos e deixa menos resíduos, uma solução concreta para os desafios ambientais e operacionais da saúde moderna.

Segundo o Relatório da Pegada de Carbono 2024, produzido pela doc24, cada videoconsulta evita em média 6,2 kg de CO₂, o equivalente ao que uma árvore jovem absorve em um ano. Com

as milhões de consultas realizadas na América Latina, a doc24 já evitou cerca de 90 mil toneladas de CO₂, impacto semelhante à preservação de 40 mil hectares de floresta nativa.

MENOS IMPACTO AMBIENTAL, MENOS DESLOCAMENTO E MAIS ACESSO À SAÚDE

Além de mitigar o impacto ambiental, a saúde digital amplia o acesso. Populações em áreas remotas ou sem infraestrutura médica passam a contar com atendimento médico, psicológico e nutricional, com menor custo e zero deslocamento. Isso é especialmente importante em países como o Brasil, onde a desigualdade no acesso à saúde é um desafio histórico.

A ONG Health Care Without Harm alerta: o setor de saúde é responsável por cerca de 5% das emissões globais de gases de efeito estufa, sendo 71% dessas emissões associadas à cadeia de suprimentos. Isso reforça o papel das tecnologias digitais como soluções eficazes para descarbonizar a saúde.

doc24: TECNOLOGIA QUE CUIDA DE VERDADE

A doc24, tem colocado a sustentabilidade no centro de sua atuação. Com soluções integradas de telemedicina, bem-estar corporativo (WeHealthy) e consultórios inteligentes, a empresa promove um cuidado contínuo, acessível e com menor impacto ambiental, contribuindo para um sistema de saúde mais eficiente e sustentável.

Como parte desse compromisso, a empresa lançou o **Selo Verde doc24**, que reconhece organizações da América Latina que utilizam a telemedicina de forma estratégica e alinhada aos princípios ESG. Entre os destaques do Brasil estão Unimed Florianópolis, Mercado Livre e Prudential. A iniciativa valoriza empresas que, ao adotar soluções digitais, também reduzem sua pegada de carbono. Complementando esse movimento, a doc24 realiza ações de reflorestamento, como a doação de mudas nativas por meio do projeto Amigos da Mata, em parceria com o Instituto Refloresta.

“Mais do que uma tendência, ESG precisa fazer parte da cultura das empresas. Aqui na doc24, acreditamos que o futuro da saúde está diretamente ligado ao cuidado com o planeta. Cada consulta remota representa menos emissão, menos papel, menos gasto e mais acesso, prevenção e impacto positivo. O ESG mostra o quanto um negócio está comprometido em minimizar seus impactos, construir um mundo mais justo e operar com responsabilidade em todas as frentes”, destaca Karen Cescatto, especialista em marketing da doc24 Brasil.

Ela complementa: “Com o Selo Verde, buscamos não só reconhecer boas práticas, mas incentivar o uso da

telemedicina como uma aliada estratégica da sustentabilidade. É uma forma concreta de mostrar que é possível unir tecnologia, saúde e responsabilidade ambiental em uma mesma direção.”

POR QUE O SETOR DE SEGUROS DEVE SE ENGAJAR?

A sustentabilidade na saúde digital não é apenas uma pauta socioambiental é uma estratégia de negócio sólida para o setor de seguros. Incorporar soluções como a telemedicina pode gerar benefícios tangíveis e intangíveis:

1. Fortalecimento da reputação ESG

Seguradoras que promovem saúde digital e sustentável demonstram compromisso com responsabilidade socioambiental, reforçando sua marca diante de clientes, investidores e órgãos reguladores.

2. Redução de custos assistenciais

Com menor dependência de estrutura física, transporte e internações evitáveis, os custos operacionais caem. Além disso, o atendimento remoto facilita a atenção primária e o monitoramento de condições crônicas, reduzindo a sinistralidade.

3. Gestão de riscos climáticos e de saúde

A poluição do ar, por exemplo, já é considerada um dos principais fatores de risco para doenças crônicas. Ajudar a combatê-la é, também, uma forma de prevenir futuras demandas assistenciais e alinhar o negócio às diretrizes climáticas globais.

A saúde digital sustentável representa um novo paradigma: cuidar de pessoas e do planeta ao mesmo tempo. Com a doc24 como protagonista dessa transformação, a tecnologia passa a ser também um instrumento de equidade, prevenção e consciência ambiental.

Para as seguradoras, esse movimento oferece eficiência, reputação e preparo para o futuro. Em um cenário onde o cuidado deve ser cada vez mais humanizado, digital e responsável, investir em saúde digital sustentável é mais do que uma tendência, é uma necessidade estratégica.



SINICOR

SINISTROS

Gestão de Sinistros com

ESCALABILIDADE

WWW.SINICOR.COM.BR

Muito Além de Assistência, uma Verdadeira Parceira do Corretor

VOCÊ SABIA?

Você ganha dinheiro, elimina burocracias com sistemas inteligentes, acompanha tudo em tempo real e ainda conta com um time especializado que constrói soluções a quatro mãos.

Quando se fala em gestão de sinistros, muitos pensam apenas em suporte emergencial ou no atendimento 24 horas por dia. Mas a Sinicor vai muito além disso: aqui, o corretor não encontra apenas apoio — encontra oportunidades reais de **crescimento, simplificação e rentabilidade.**

Com a Sinicor, o corretor ganha mais do que um departamento de sinistros exclusivo (BPO). Ele passa a contar com:

Time especializado | formado por profissionais referência no mercado, prontos para oferecer soluções rápidas, assertivas e humanizadas.

Construções a quatro mãos | um modelo de parceria no qual corretor e Sinicor caminham lado a lado, sempre sabendo o que está acontecendo em cada etapa.

Eliminação da burocracia | Através de um sistema de análise gerencial inteligente, que simplifica processos e garante eficiência.

MAIS INFORMAÇÕES:

 (11) 97688-4664

**Inteligência em
Gestão de Sinistros**





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

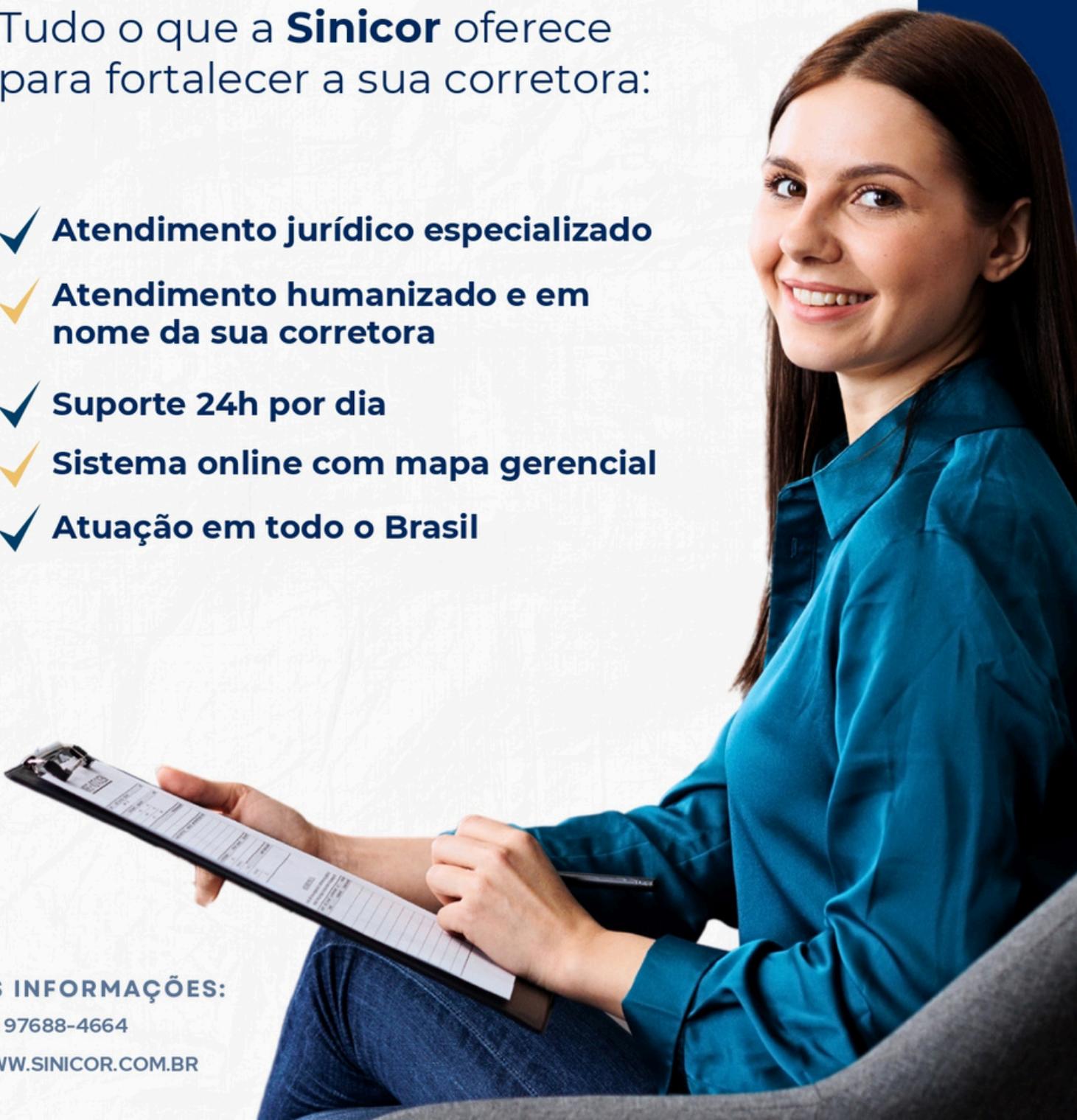
Tudo o que a **Sinicor** oferece para fortalecer a sua corretora:

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

MAIS INFORMAÇÕES:

☎ (11) 97688-4664

🌐 WWW.SINICOR.COM.BR





UNIVERSAL LIFE CHEGA AO BRASIL: FLEXIBILIDADE E INTEGRAÇÃO PARA O FUTURO DA PROTEÇÃO

O **MERCADO BRASILEIRO** de seguros se prepara para receber uma das inovações mais aguardadas das últimas décadas: o Seguro de Vida Universal (Universal Life). Em 2025, a expectativa é de que a regulamentação definitiva seja publicada, após sucessivas consultas públicas abertas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). O produto promete unir a proteção típica do seguro de vida à lógica de acumulação da previdência privada, oferecendo flexibilidade nos aportes, resgates e na gestão de investimentos.

CONTEXTO REGULATÓRIO E AVANÇOS RECENTES

Em agosto, a Susep reabriu a Consulta Pública nº 3/2025, referente à minuta de Resolução CNSP que disciplina a estruturação, comercialização e operacionalização do Seguro de Vida Universal. Essa nova etapa incorpora ajustes sugeridos em rodadas anteriores e alinha o texto ao Marco Legal dos Contratos de Seguros (Lei nº 15.040/2024), que entra em vigor em dezembro de 2025.

Ainda há pontos em análise, especialmente sobre o tratamento tributário, antes da definição final da norma. O prazo de contribuição para o setor é de 15 dias a partir da publicação no Diário Oficial da União, sinalizando que a autarquia pretende acelerar a consolidação dessa modalidade no País.

O QUE É O UNIVERSAL LIFE?

Criado em 1979 nos Estados Unidos, o Universal Life se consolidou como um dos pilares do mercado de seguros naquele país, onde representa aproximadamente 42% das vendas de vida. O modelo combina:

- Seguro de vida temporário renovável: garantindo proteção em caso de morte;
- Capitalização de longo prazo: permitindo acumular recursos que podem ser resgatados ou utilizados para quitar prêmios futuros;

- Flexibilidade de gestão: o segurado pode ajustar aportes conforme sua capacidade financeira, sem perder cobertura em situações de inadimplência temporária.

Diferentemente dos seguros de vida tradicionais, o capital segurado é formado por duas parcelas: uma de risco e outra de acumulação. Além disso, todas as apólices terão caráter de longo prazo, com vigência mínima de cinco anos.

RELEVÂNCIA PARA O MERCADO BRASILEIRO

A pandemia de Covid-19 escancarou a necessidade de ampliar a proteção securitária da população. No entanto, a participação dos seguros de pessoas no PIB brasileiro segue baixa. Produtos inovadores, como o Universal Life, podem atrair consumidores hoje desassistidos, seja por falta de opções aderentes a seus objetivos, seja pelo desconhecimento das alternativas existentes.

PILARES PARA O SUCESSO

Para que o produto ganhe espaço no Brasil, será essencial investir em estratégias de comunicação que expliquem suas características e benefícios de forma simples e transparente. O desafio é educar o consumidor e destacar o alto valor agregado dessa modalidade.

Outro ponto crucial será a capacitação dos corretores de seguros. Profissionais bem preparados terão o papel de traduzir o Universal Life em soluções personalizadas de proteção e planejamento financeiro de longo prazo.

Como corretor e representante do setor, vejo este momento como uma oportunidade histórica. O Seguro de Vida Universal não é apenas mais um produto, mas uma ferramenta estratégica que pode democratizar o acesso à proteção e fortalecer a cultura de planejamento financeiro no Brasil.



Editora
Infinita



CESB
Clube das Executivas de
Seguros de Brasília

Executivas de **Seguros**

Série Brasília

Histórias **reais.**

Protagonismo.

Impacto que
transforma.

CESB & Editora Infinita





O PRIMEIRO LIVRO DE SEGUROS EM BRASÍLIA REGISTRA TRAJETÓRIA DE EXECUTIVAS E CELEBRA OS 5 ANOS DO CESB

O MERCADO DE SEGUROS da capital federal ganha, pela primeira vez, um livro inteiramente dedicado à sua memória e às profissionais que ajudaram a construir sua história. A obra é uma realização do Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB), sob a coordenação da presidente Regina Lacerda, e conta com a publicação da Editora Infinita, responsável por transformar em registro editorial o legado de mulheres que marcaram a trajetória do setor.

O lançamento da publicação integra as comemorações dos cinco anos de fundação do CESB, entidade que nasceu para fortalecer a representatividade feminina no mercado e que hoje se consolida como referência

em liderança, networking e valorização da memória setorial.

EXECUTIVAS EM DESTAQUE

O livro reúne depoimentos e histórias de 30 executivas que se tornaram protagonistas do setor em Brasília. Cada uma contribuiu, à sua maneira, para consolidar empresas, estimular o empreendedorismo e abrir espaço para novas lideranças em um mercado historicamente masculino.

As coautoras da obra são: Adriana Ferraz, Alessandra Gaiato, Ana Berbert, Analice Cury, Andreia Severino, Camila Utsch, Carolina Trein, Cristina Alarcão, Dayse Boaventura, Denise Mesquita, Doris Maciel, Fernanda Souza, Juliana Moraes, Kelly Christina Rodrigues, Liliana Couto, Linda Leite, Luciana Ximenes, Oraidia Ferreira, Paloma Alves, Pamela Mara Moraes, Regina Lacerda, Rosane Mota, Roseli Argolo, Rossana Rios, Sylvania Vieira, Silvia Albuquerque, Suely Ribeiro e Suzana Ribeiro.

MEMÓRIA, IDENTIDADE E FUTURO

Para Regina Lacerda, coordenadora da obra e presidente do CESB, a iniciativa é um marco na preservação da memória do setor:

“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, coordenadora da obra e presidente do CESB

Regina acrescenta que a publicação também é um presente no aniversário do CESB:

“Completamos cinco anos e não poderíamos celebrar de outra maneira senão deixando um legado. O livro é uma contribuição para o setor de seguros e para a sociedade, pois preserva memórias que inspiram e fortalecem a representatividade feminina. Tenho certeza de que a obra vai emocionar não apenas quem já atua no mercado, mas também jovens profissionais que estão chegando agora”.

Mais do que uma homenagem, o projeto representa um esforço de documentação histórica. Brasília, que ao longo de seis décadas se consolidou como centro político do país, também foi palco de importantes empreendimentos no setor. Muitas corretoras genuinamente brasilienses alcançaram expressão nacional, alicerçadas pela dedicação de suas fundadoras e executivas.



UM MARCO EDITORIAL PARA O SETOR

A Editora Infinita, especializada em obras de memória corporativa, ressalta o caráter inédito da publicação: um livro que não apenas celebra histórias individuais, mas também posiciona Brasília no mapa nacional do mercado de seguros.

Com esta iniciativa, o CESB reafirma seu compromisso de dar visibilidade às mulheres que ajudaram a estruturar o setor, ao mesmo tempo em que inspira novas lideranças a seguirem trilhando caminhos de protagonismo e inovação.

LEGADO COLETIVO

O primeiro livro de seguros produzido em Brasília se consolida, portanto, como um marco histórico. Ele ultrapassa as páginas impressas para se tornar um legado coletivo: uma obra que preserva a memória, reconhece conquistas e reforça a importância da representatividade feminina em um mercado em constante evolução.

Mais do que uma publicação, trata-se de um símbolo das comemorações dos cinco anos do CESB e de um novo capítulo na história do seguro nacional.



GRUPO A12+ ANUNCIA PARTICIPAÇÃO NA 20ª EDIÇÃO DO CONEC

O **GRUPO A12+** vai receber os congressistas durante a 20ª edição do Conec, entre os dias 25 e 27 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo. Com o tema “Sinergia Digital: O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, o evento vai explorar como a transformação digital está revolucionando o setor. Com um estande na Exposeg, o Grupo A12+ será representado pelo presidente Renner Fidelis, José Alexandre Cid, Diretor Comercial, Evaldo de Paula, Diretor de Expansão, Flavio Lino de Paula, Diretor de Marketing e Tecnologia, e Carlos Hermida, Diretor de Riscos Corporativos.

A empresa vai promover ações dinâmicas para receber os participantes, visando compartilhar as soluções personalizadas sobre as verticais de negócios e as suas condições diferenciadas; networking facilitado, com a troca de contatos e o

estabelecimento de parcerias comerciais; e a distribuição de materiais informativos, sobre os benefícios e diferenciais oferecidos pelo Grupo A12+.

“Participar do Conec, o maior congresso para corretores de seguros, é uma experiência gratificante. Promovido pelo Sincor São Paulo, o evento gera a conexão para trocar ideias e fortalecer o relacionamento com as seguradoras, as empresas prestadoras de serviços e com os congressistas. Nossa diretoria e o time comercial estarão à disposição para detalhar como as soluções do Grupo A12+ podem ajudar a alavancar seus negócios e transformar sua empresa”.

Renner Fidelis
Presidente do Grupo A12+

PASI ADAPTA SEGURO DE VIDA À NOVA REALIDADE TRABALHISTA

Em participação no Seguro em Debate, Vivianne Andreazzi reforça que empresa adapta suas soluções para garantir proteção acessível e benefícios em vida a trabalhadores

DURANTE O PODCAST Seguro em Debate, Vivianne Andreazzi, Gerente Comercial Nacional do PASI, destacou como o seguro de vida em grupo tem ganhado ainda mais relevância diante da flexibilização trabalhista no Brasil. Segundo a executiva, a companhia vem acompanhando as mudanças no mercado de trabalho, marcado pelo avanço de modelos como o emprego intermitente, temporário e informal, e adaptando suas soluções para oferecer proteção acessível a diferentes formatos de contratação.

“O mercado de trabalho mudou, e o seguro precisa acompanhar essas mudanças. Nosso compromisso é garantir que mais trabalhadores tenham acesso à proteção — independentemente do modelo de vínculo empregatício”, afirmou Vivianne.

A executiva explicou que o PASI permite que empresas contratem seguros a partir de apenas uma vida, com coberturas personalizadas e benefícios em vida, como telemedicina, assistência funeral familiar, orientação financeira e apoio psicológico. Para ela, o produto se tornou um instrumento estratégico para pequenas e médias empresas, que precisam reter talentos e valorizar seus colaboradores, mesmo com estruturas mais enxutas.

Vivianne também ressaltou o papel dos corretores de seguros como agentes fundamentais na disseminação da cultura do seguro de vida. Para apoiar esses profissionais,



o PASI oferece treinamentos diários e suporte completo, ampliando a segurança na abordagem consultiva.

**“No PASI, damos a
mão ao corretor
que ainda se sente
inseguro em
oferecer esses
produtos para as
empresas”**

Com foco em inclusão e inovação, a companhia segue antecipando tendências do mercado para entregar soluções cada vez mais atuais, fortalecendo sua missão de democratizar o acesso à proteção e gerar impacto social positivo.

CORRETORA DESTAQUE DA EXPORTAÇÃO 2025

Luber Corretora de Seguros reforça liderança na gestão estratégica de riscos logísticos

A LUBER CORRETORA de Seguros e Gestão de Riscos Logísticos foi reconhecida no Prêmio Destaques da Exportação 2025, em Porto Alegre (RS), por sua contribuição estratégica à segurança e eficiência das cadeias logísticas globais. A premiação consolida a posição da Luber como referência nacional na oferta de soluções sob medida para gestão de riscos. A corretora vem se destacando pelo seu papel na competitividade e sustentabilidade de empresas que atuam no comércio exterior.

Fundada com o propósito de pensar, estruturar e entregar soluções completas para a mitigação de riscos na cadeia de suprimentos, a Luber alia conhecimento técnico, visão de negócio e atendimento personalizado. Com sede na capital gaúcha, a empresa é liderada pelo CEO Norton de Oliveira Filho, que acumula mais de 20 anos de experiência em Gestão de Riscos Logísticos e conduz uma equipe altamente especializada, disponível sete dias por semana para proteger cada operação como se fosse única, um trabalho de alfaiataria aplicado à segurança logística.

Em 2024, a Luber movimentou e segurou mais de R\$ 13 bilhões em mercadorias e celebrou 47 novos contratos. Sua atuação internacional cobre operações nas Américas, África e Ásia, protegendo cargas como veículos em circulação, eletrodomésticos, máquinas e equipamentos agrícolas, grãos, aço, ferro e polímeros. Além da intermediação, a Luber realiza estudos técnicos detalhados e negociações que reduzem custos sem abrir mão da qualidade e da segurança das apólices, pontos decisivos para a saúde financeira de seus clientes.

O desempenho no último ano reforçou a reputação da Luber como elo estratégico entre segurados e seguradoras. Foram emitidos mais de R\$ 15 milhões em prêmios anuais, consolidando parcerias históricas, muitas com mais de 20 anos, e firmando alianças com importantes seguradoras, sindicatos, federações e demais parceiros do setor.

Com uma estratégia voltada à personalização e à melhoria contínua da gestão de riscos, a empresa mantém um compromisso permanente com a segurança das operações logísticas e com a



CEO Norton de Oliveira Filho recebendo Prêmio Destaques da Exportação 2025

expansão sustentável de seus clientes, no Brasil e no exterior.

A proximidade no relacionamento e a atuação técnica qualificada são marcas registradas do trabalho desenvolvido pela equipe! Empresas interessadas em conhecer mais sobre a atuação da Luber podem entrar em contato:



WHATSAPP
(51) 9138-8700



contato@lubercorretora.com.br



www.lubercorretora.com.br



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

IMPACTOS DO TARIFAÇÃO NO SEGURO DE TRANSPORTE

O DIRETOR ADMINISTRATIVO da L. Perna Reguladora de Sinistros, Vanderlei Moghetti, participou do podcast Seguro em Debate para discutir os principais desafios e tendências do seguro de transporte no Brasil. Entre os temas abordados, destacou os efeitos do “tarifaço” aplicado pelos Estados Unidos e as novas oportunidades para os corretores que desejam ingressar nesse segmento.



O executivo também reforçou que o atual momento abre espaço para a atuação estratégica dos corretores de seguros. O seguro de transporte, muitas vezes pouco explorado, pode ser a porta de entrada para a conquista de novos clientes e para a diversificação do portfólio, fortalecendo o papel consultivo desses profissionais. Além disso, Moghetti ressaltou a importância de boas práticas na gestão de sinistros, nas quais corretor e regulador atuam como peças-chave para reduzir perdas e agilizar processos.

Vanderlei Moghetti, diretor administrativo da L.Perna

Segundo Moghetti, a taxação internacional eleva o valor final das mercadorias e, conseqüentemente, aumenta os valores segurados e o montante das indenizações em caso de sinistro. Esse cenário exige atenção redobrada na contratação de coberturas adequadas, já que oscilações cambiais e variações tributárias impactam diretamente os cálculos indenizatórios.

“As apólices precisam estar alinhadas às novas realidades do comércio global para evitar prejuízos não indenizáveis”

Na entrevista, Vanderlei apresentou ainda o institucional da L. Perna, empresa especializada em regulação de sinistros de transporte, reconhecida pela agilidade, precisão técnica e atendimento humanizado. Ele destacou o sistema Antares, plataforma proprietária que integra tecnologia, automação e inteligência de dados para otimizar processos e gerar relatórios estratégicos, consolidando a L. Perna como referência em inovação no setor.

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

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

Clube de Vantagens

Telemedicina

Consultas presenciais
com desconto

Desconto em vacinas
e medicamentos

Cesta Natalidade

Amparo Oncológico

Bônus por
nascimento

Kit Primeiros
Dentinhos

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



PASI

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.

Vinicius
Jorge, CTO
da Albatroz
MGA



Resseguro que fortalece o mercado!

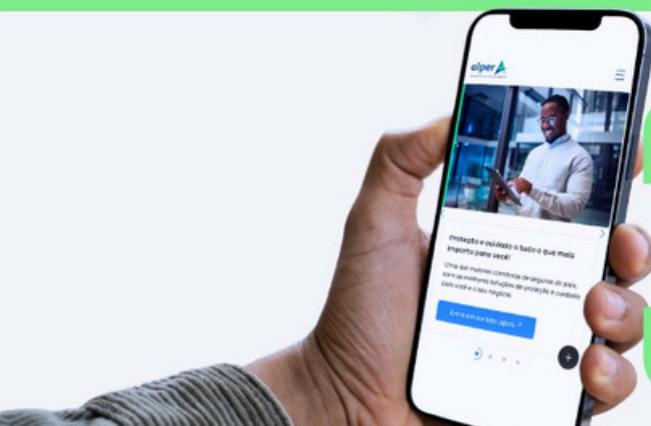
Na Alper Re, trabalhamos lado a lado para **ampliar a sua capacidade de proteção** e gerar novas oportunidades de negócios.



NOSSOS DIFERENCIAIS

- Experiência nacional e internacional
- Soluções sob medida para cada setores
- Parcerias com os principais players do mercado
- Visão estratégica
- Suporte e ferramenta para precificar riscos complexos

Com a **Alper Re**, você tem mais confiança para assumir riscos e expandir resultados.



LEIA O QR CODE
E SAIBA MAIS

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

AXA AMPLIA JORNADA DIGITAL



Seguradora lança plataforma do Seguro Garantia e revisa condições do produto, que passa a abranger apólices de pequenos a grandes riscos, e fortalece parceria com corretores

A AXA NO BRASIL avança em sua jornada de transformação digital com o lançamento da nova Plataforma do Seguro Garantia. Agora, contamos com um processo de cotação e emissão é 100% digital, oferecendo uma experiência mais ágil e simplificada, e ampliando o perfil de corretores e clientes atendidos pela companhia.

Denis Maelaro,
Diretor de P&C
e Specialties



Pensada para dar mais autonomia aos corretores e otimizar suas rotinas, a plataforma traz um produto que passou por uma revisão completa das condições técnicas e comerciais. Entre os principais diferenciais, estão:

- Abrangência de riscos: atendimento a múltiplas modalidades, com configurações robustas e conformidade técnica;
- Automação inteligente: aprovação automática de limites e taxas — recurso ainda raro entre seguradoras que atuam com Garantia no Brasil;
- Velocidade: emissão de apólices em menos de 1 minuto, acelerando significativamente o processo;
- Integração eficiente: validação imediata de CNPJ, integração via API e acesso facilitado às demais áreas da companhia.

A digitalização é um dos pilares estratégicos da AXA para expandir sua capilaridade e estreitar o relacionamento com corretores que

atuam em diferentes perfis de risco. Mais do que tecnologia, trata-se de transformar a forma como a seguradora se conecta com seus parceiros.

“Acreditamos que a digitalização deve ser uma aliada do corretor, oferecendo ferramentas que simplificam sua rotina sem abrir mão da análise técnica quando necessária, algo essencial no mercado de seguros”.

Denis Maelaro, Diretor de P&C e Specialties da AXA no Brasil

Com essa iniciativa, a companhia amplia o portfólio de produtos com processos totalmente digitais, como os seguros Condomínio, Auto Frota, RC Geral, E&O e D&O, e reforça seu compromisso com a eficiência e a inovação.

Para solidificar esta nova fase da companhia, a AXA trouxe Fábio Scatigno como novo Superintendente de Garantia da empresa, que chega com a missão de revisar o produto e liderar a fase final do processo de digitalização. “O objetivo é transformar a experiência de corretores e clientes, abrindo caminho para novas oportunidades de negócio com mais agilidade e personalização. Estou muito feliz com a oportunidade de me juntar ao time da AXA e tenho certeza de que a plataforma vai agregar em eficiência e agilidade no atendimento dos nossos clientes”, destaca.

Fábio tem uma trajetória robusta e experiência nas áreas de Garantia, Resseguros e Gerenciamento de Riscos em companhias como Aon, XP Investimentos e Marsh McLennan, inclusive com atuações como expatriado no Equador e no México pela Horiens Risk Advisors.



Fábio Scatigno,
Superintendente
de Garantia

EXECUTIVA ABORDA SEGURO GARANTIA EM LIVRO DE REFERÊNCIA

A EXECUTIVA ROSANE MOTA, fundadora e CEO da RM7 Seguros, participa como coautora da obra “Desenvolvimento e Importância do Seguro Garantia no Brasil”. Produzida pela Agência Seg News, é considerada a “Bíblia” deste segmento. A executiva reforça sua atuação como referência no mercado segurador. Com mais de 25 anos de experiência no setor, Rosane foi convidada a relatar não apenas sua trajetória, mas também os fundamentos para a constituição de uma corretora desde o início.

No capítulo que assina, a executiva detalha pontos fundamentais como a prospecção de leads, as habilidades essenciais do consultor de seguros e a relevância do networking para a construção de uma carreira sólida. Segundo ela, o livro reúne experiências de especialistas em um cenário altamente técnico, discutindo o desenvolvimento e a importância do seguro garantia no Brasil.

Rosane diz que contribuir em obras literárias voltadas ao setor tem sido uma experiência enriquecedora.

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

Ao avaliar o cenário do seguro garantia, Rosane é enfática: trata-se de um segmento em expansão, com grandes oportunidades para corretores.

“O seguro garantia desempenha um papel crucial ao proteger contra o descumprimento de obrigações

contratuais, sendo vital para setores como construção civil, fornecimento de bens e serviços. À medida que as empresas enfrentam riscos financeiros e operacionais cada vez mais complexos, esse produto se torna ainda mais relevante, e os corretores especializados se consolidam como aliados estratégicos”, afirma.

Com o aumento da complexidade dos contratos comerciais e a crescente conscientização das empresas sobre a importância da mitigação de riscos, o futuro do segmento se mostra promissor. Para Rosane, os corretores que buscam se aprofundar nas nuances dessa área terão a oportunidade não apenas de prosperar, mas também de se consolidar como lideranças de pensamento no setor.





Sindicante
Digital

**Otimize sua
investigação de
sinistros com o
Sindicante Digital!**

**Transforme dados em informações úteis para
decisões rápidas e precisas.**

- Reduza o tempo de análise em até 53%.
- Aumente a satisfação da sua equipe para 94%.
- Ambiente 100% online, integrado e interativo.

**Experimente agora mesmo e
eleve a eficiência da sua
investigação de sinistros!**

#pessoas #digital #insurtech



Visite nosso site:

<https://sindicantedigital.com/>

Agilidade e Segurança para o seu Negócio!

- ✓ Seguro garantia prestação de serviços, obras e fornecimento
- ✓ Garantia judicial
- ✓ Seguro de Risco de Engenharia e Responsabilidade Civil
- ✓ Seguro de compra e venda de energia
- ✓ Seguro Garantia Locatícia
- ✓ Seguro garantia de pagamento



RM7
SEGUROS

CLIQUE NOS ÍCONES



RM7 Seguros



@rm7_seguros

