

EDIÇÃO ESPECIAL - OUT/2025

● ● ● SEGURO NOVA DIGITAL



2025

A CONSOLIDAÇÃO DE UMA NOVA ERA NA

CORRETAGEM DE SEGUROS



BORIS BER FAZ UMA
ANÁLISE PÓS-EVENTO: "O
SINCOR ESTÁ NO
CAMINHO CERTO" P.12

ENCONTROS NO CONEC:
CHEGA AO MERCADO UM
PRODUTO ATRAENTE
PARA CORRETORES P.30





Quem faz a jogada certa?

O parceiro que está sempre em campo!

No Mês do Corretor, celebramos o craque que joga junto com a AXA para transformar a proteção em vitória para o cliente.

JUNTOS A CADA PASSO *da sua jornada*

Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

Relações Públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

Imagem de capa

Elias Gomes Fotografia

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/

Seguros em Movimento

Cobrir o CONEC é sempre uma experiência singular. Esta foi minha quarta participação acompanhando o maior congresso de corretores de seguros da América Latina. Mais uma vez, o evento mostrou por que segue sendo uma referência de inovação. A 20ª edição do congresso, realizada entre os dias 25 e 27 de setembro no Distrito do Anhembi, em São Paulo, reuniu 10 mil participantes e 80 marcas apoiadoras, consolidando o evento como um dos maiores encontros do setor na história recente.

O tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros” refletiu com precisão o momento de transformação que o mercado vive. As novas formas de relacionamento com o cliente se tornaram protagonistas das discussões. Nos painéis, líderes de seguradoras, especialistas e representantes de entidades mostraram que o desafio não é apenas tecnológico, mas também humano.

A abertura do evento, conduzida por Boris Ber, presidente do Sincor-SP, foi marcada por emoção e propósito. Em seu discurso, ele destacou que “cada edição do CONEC sempre repetiu o espírito do seu tempo” e que, neste momento, a missão do corretor é unir tradição e inovação. Reeleito por aclamação, Boris reforçou a importância da união da categoria diante das mudanças impostas pela tecnologia e reafirmou um princípio inegociável: “O corretor de seguros continuará sendo insubstituível”.

Entre os temas de destaque, o Marco Legal do Seguro (Lei 15.040/24) foi amplamente debatido, assim como os impactos das mudanças climáticas e o papel da regulação em um mercado mais transparente e sustentável. A pluralidade dos debates mostrou que o CONEC vai muito além de um evento técnico: ele é um espaço de construção de futuro. Desse modo, o setor se reconhece, se reinventa e reafirma sua relevância na economia e na vida das pessoas.

Boa leitura e bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

"O SINCOR ESTÁ NO CAMINHO CERTO"

26

TECNOLOGIA

ICATU DEBATE DADOS, IA E PERSONALIZAÇÃO NO CONEC 2025

36

RELACIONAMENTO

PING SEGURO NO CONEC 2025: APRENDIZADO E NOVAS CONEXÕES

18

CAPA

CONEC 2025: A SINERGIA QUE MOVE O SETOR

30

BATE-PAPO SEGURO

ZURICH CELEBRA O CORRETOR NA NOVA GERAÇÃO DE SEGUROS

40

EXPANSÃO

GRUPO EXALT CONSOLIDA SEU PLANO DE EXPANSÃO DURANTE O CONEC

Parabéns



Eles são a ponte entre o cuidado e a confiança. Traduzem o complexo em simples, o distante em acessível, o incerto em segurança. São os **Corretores de Seguros**, profissionais que transformam riscos em proteção e que, todos os dias, ajudam a construir um Brasil mais seguro e preparado. Agora, também podem ampliar sua missão:

A **APet** oferece soluções em produtos e tecnologia para que o corretor de seguros possa levar saúde e bem-estar aos pets, nossos melhores amigos e parte da família de milhões de brasileiros. Com sensibilidade, empatia e conhecimento, podem conectar tutores a soluções que garantem previsibilidade, cuidado e amor. A **APet** tem orgulho de caminhar ao lado desses profissionais que acreditam no poder da proteção - seja para pessoas ou para seus pets.

**Neste Mês do Corretor,
nossa homenagem vai para quem faz da confiança
um propósito de vida.**

a.pet

Cuidar faz parte de nosso propósito.



[instagram.com/apetsaude/](https://www.instagram.com/apetsaude/)



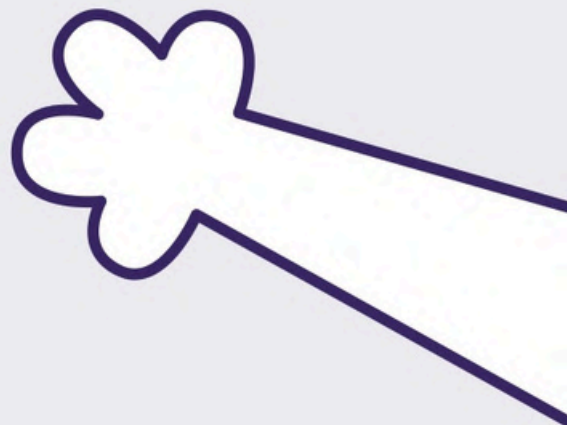
[facebook.com/apetsaude/](https://www.facebook.com/apetsaude/)



br.linkedin.com/company/apetsaude



apetsaude.com.br



AXA NO CONEC 2025: CELEBRAR A JORNADA COM O OLHO PARA O AMANHÃ



Companhia marca presença no evento comemorando sua primeira década de Brasil e reforçando valores da marca

A AXA NO BRASIL CONCLUIU sua participação na edição do CONEC 2025, em São Paulo, celebrando uma década de atuação no mercado nacional. A seguradora reafirmou seu

compromisso com a evolução do setor segurador reforçando a parceria sólida com os corretores e o avanço contínuo na digitalização, oferecendo soluções em seguros para as mais diversas necessidades de empresas de todos os portes.

A seguradora destacou a importância da sinergia entre tecnologia e relacionamento. Luciano Calheiros, Vice-Presidente Comercial, Marketing e Experiência do Cliente, enfatizou a estratégia de curto, médio e longo prazos: “Nosso objetivo é oferecer aos corretores uma proposta de valor segmentada, com soluções alinhadas às suas necessidades, para que possam atuar de maneira cada vez mais consultiva e estratégica. O corretor é nosso principal parceiro na entrega de valor ao cliente.”

A CEO Erika Medici também ressaltou a relevância das parcerias para a construção do futuro do setor. “Estar no Conec é uma oportunidade ímpar de reforçar a proximidade com os corretores e parceiros, e fortalecer o nosso diferencial competitivo no mercado brasileiro,” destaca.

A inovação e a digitalização foram alguns dos temas que o time debateu com o mercado. A AXA apresentou a evolução de seus produtos e processos, incluindo a estruturação de uma equipe e uma proposta de valor especializada para o corretor do canal digital. A companhia reiterou o foco em colocar os corretores no centro de sua estratégia de crescimento. Com um portfólio que abrange desde o pequeno até os grandes riscos, a AXA levou ao Conec a expertise técnica em operações complexas e seu olhar estratégico para as pequenas e médias empresas, garantindo que os corretores encontrem na companhia um parceiro completo em todas as frentes de negócios.

Um dos focos de atuação da AXA apresentado no evento foi a prevenção de riscos e a promoção da resiliência. Arthur Mitke, Diretor de Subscrição e Sinistros, destacou o papel proativo da seguradora: “O seguro, na sua essência, tem um papel fundamental na mitigação de perdas e na resiliência de longo prazo da sociedade e das empresas. Não podemos ser apenas pagadores de indenizações. Investimos fortemente em soluções que não só cobrem, mas que ajudam ativamente nossos clientes a identificar, quantificar e mitigar riscos de forma preditiva, antes que esses eventos se materializem. A prevenção é a ponta inicial e mais crucial da nossa cadeia de valor, garantindo a sustentabilidade dos negócios e protegendo o futuro.”

Bruno Porte, Vice-Presidente de Tecnologia, Transformação, Operações e Dados, reforçou a importância do Conec para estreitar ainda mais a



Luciano Calheiros: sinergia de tecnologia e relacionamento com os corretores: “ouvir o corretor é fundamental para desenvolvermos soluções cada vez mais eficientes para nossos parceiros, e é isso que estamos fazendo, a cada dia buscando estar mais próximo e oferecendo ferramentas estratégicas que facilitam o dia a dia de cada um deles”.

A presença da seguradora na feira também foi enriquecida com o destaque para a parceria global com o Liverpool FC, que ganhou ativações exclusivas que chamaram a atenção do público e remetem à campanha que a seguradora está fazendo em suas redes, com a presença de Alisson Becker, goleiro dos Reds e da Seleção Brasileira.



MARCO LEGAL: MERCADO MODERNO E ABRANGENTE

Mudanças no setor com a
Lei 15.040/24 foram
debatidas durante o painel
no CONEC 2025

Por: Redação

O **MARCO LEGAL DO SEGURO** vai aprofundar as transformações no setor. A afirmação foi debatida durante o CONEC 2025, o maior evento de corretores de seguros da América Latina que aconteceu entre os dias 25 e 27 de setembro, em São Paulo. Especialistas analisaram detalhadamente a Lei 15.040/24, que estabelece mudanças contratuais e adota um modelo que combina a regulação com a atuação da autoridade reguladora

O painel “Transformações do Setor com o Marco Legal do Seguro” contou com a participação de Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasil de Seguros (IBDS), de Alexandre Camillo, presidente executivo da SegPartners, e dos advogados Antônio Penteado Mendonça, Adilson Moreira e Felipe Barreto.

Na avaliação de Tzirulnik, a necessidade de uma legislação mais moderna e abrangente já se evidenciava desde o início dos anos 2000. “Uma espera

O presidente do IBDS debruçou-se sobre as principais mudanças e focou nas inovações relativas a subscrições, aos conteúdos dos contratos e à regulação de sinistros. Este último, segundo ele, é um ponto “nevrálgico para a confiança no mercado”, destacou.

MARCO LEGAL DO SEGURO E A BAIXA DISTRIBUIÇÃO

A necessidade de uma mudança regulatória passa pelo cenário de baixa distribuição de produtos de seguros no Brasil. Apesar de ser a décima maior economia do mundo, a participação em seguros no PIB, de cerca de 6%, coloca o país apenas em 18º na posição global neste mercado. A média nos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) é de aproximadamente 10%.

Na avaliação dos debatedores, essa diferença indica que o mercado brasileiro tem um potencial de crescimento e que pode contribuir para a estabilidade econômica, com maior segurança financeira das pessoas e das empresas.

Os debatedores foram unânimes em afirmar que é preciso qualificar os colaboradores dentro da nova Lei, que entra em vigor em dezembro. A partir das mudanças propostas, será preciso aprimorar os documentos a fim de garantir a conformidade com a nova legislação, que engloba desde as apólices de seguros até os procedimentos de subscrição.

O novo marco regulatório propõe deixar a relação de consumo mais clara e fortalecida. Eventos de grande magnitude, como o desastre no Rio Grande do Sul e a pandemia de COVID, destacam que a relação de um contrato de seguros ainda é complexa, e traz desafios para a população em geral. A nova lei tenta mitigar tais riscos.

Sabe o que o corretor Icatu
pode fazer com o tempo
que ganha com a A.V.I.?
Mais clientes.

A.V.I., quanto vou receber de comissão esse mês?

10:41 ✓

O valor total de comissionamento a receber este
mês é de R\$ 25.568,00.

10:42

A.V.I., quero fazer uma cotação para meu cliente.

10:43 ✓

Ótimo! Para iniciar a simulação do seguro de vida
para o seu cliente, por favor, me informe os
seguintes dados:

1. Sexo
2. Data de nascimento.
3. Profissão.
4. Produto desejado.
5. Capitais segurados e coberturas desejadas.

10:44

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

Tudo pelo Whatsapp. Simples, rápido, inovador.



Acesse o QR Code
e conheça agora.

ICATU
SEGUROS

OUTUBRO 2025 | MÊS DO CORRETOR ICATU



APVS: PIONEIRISMO E CONFIANÇA JUNTO AOS CORRETORES NO CONEC 2025

A **APVS**, Associação de Proteção Patrimonial Mutualista com mais de 14 anos de atuação, marcou presença histórica na 20ª edição do Congresso de Corretores de Seguros (CONEC) 2025, realizado entre os dias 25 e 27 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo. Com o propósito de estreitar o relacionamento com os corretores e esclarecer dúvidas sobre a recém-aprovada Lei Complementar 213/2025, a associação reforçou que é plenamente possível oferecer aos clientes produtos de proteção patrimonial de forma regulamentada.

O estande da APVS contou com um design moderno e imersivo, além de estruturas de LED que remetiam à

tecnologia e inovação. A ideia era comunicar sobre as trilhas que a associação está construindo em parceria com os corretores e representar, também, as serras de Minas Gerais, berço do associativismo e origem da APVS. Painéis digitais apresentavam números expressivos da atuação da entidade, como os mais de 285 mil associados ativos, além da reputação da APVS em plataformas de



APVS no CONEC:
estande serviu como um espaço de diálogo com os corretores que visitaram e conheceram a companhia

avaliação, como o Reclame Aqui, reforçando a transparência, a credibilidade e a confiança que norteiam a marca.

Durante os três dias de evento, o estande recebeu mais de mil corretores de diferentes regiões do país. Os visitantes puderam conversar diretamente com os diretores de expansão da associação e esclarecer dúvidas sobre a nova legislação e os diferenciais da proteção patrimonial. A proposta foi criar um ambiente de diálogo e proximidade, evidenciando a estrutura profissional em sintonia com as boas práticas do segmento mutualista.

Um dos momentos marcantes do congresso foi a visita do presidente do Sincor-SP, Boris Ber, ao estande da APVS. A presença do dirigente reforçou a legitimidade e o fortalecimento dos laços entre a entidade e a associação, simbolizando a abertura de um diálogo cada vez mais construtivo entre os corretores de seguros e o segmento de proteção patrimonial.

“Ficamos muito felizes pelo reconhecimento do setor e estamos trabalhando cada vez mais para estreitar laços com os corretores. O estande interativo permitiu mostrar de forma prática nossa estrutura e a confiabilidade de nossos serviços”, afirmou Kleber Vitor, superintendente da APVS e presidente da Confederação Nacional de Proteção Patrimonial (CNPP). Sua atuação garante voz ativa nos debates sobre

regulamentação, inovação e integração entre os corretores de seguros e o mercado de proteção patrimonial.

Entre os próximos passos, a APVS pretende intensificar sua agenda de capacitação junto aos corretores, promover novas parcerias estratégicas e ampliar sua participação em fóruns regulatórios e de mercado. A presença no CONEC 2025 consolidou a imagem da entidade como uma aliada dos corretores, oferecendo soluções que unem transparência, segurança e inovação.



Kleber Vitor, Superintendente da APVS

“O SINCOR ESTÁ NO CAMINHO CERTO”

O CONEC 2025 REAFIRMOU sua posição como o maior e mais relevante encontro de corretores de seguros da América Latina. A edição deste ano marcou uma nova fase de integração entre conteúdo, tecnologia e experiência. Com uma curadoria aprimorada e trilhas voltadas à transformação digital, o evento reforçou o papel estratégico do corretor no futuro do setor. O CONEC chamou a atenção não só pela atmosfera de inovação, mas também pelo engajamento do público, além da conexão entre os diversos atores

do mercado.

À frente do Sincor-SP, Boris Ber destacou os principais aprendizados e reflexões deixados pelo congresso, realizado no Distrito do Anhembi, em São Paulo. Em entrevista à SND, ele relembrou os momentos marcantes, o fortalecimento institucional da categoria e a importância de preparar os corretores para o novo cenário regulatório com a chegada do Marco Legal do Seguro.



Seguro Nova Digital - Na sua avaliação, quais foram os principais avanços ou diferenciais do CONEC 2025 em relação às anteriores?

Boris Ber - O CONEC 2025 representou uma evolução importante em vários aspectos. Tivemos uma integração inédita entre conteúdo, tecnologia e experiência. O aplicativo oficial do evento foi um marco, permitindo ao congressista acompanhar a programação, interagir com os palestrantes e acessar materiais complementares em tempo real.

Além disso, trouxemos uma curadoria de conteúdo mais conectada à realidade do corretor, com trilhas específicas sobre transformação digital, regulação, novas oportunidades de negócios e comportamento do consumidor. Foi um congresso mais dinâmico, plural e participativo, que refletiu o momento de renovação que o Sincor-SP vive.

SND - Diga quais foram os principais aprendizados e reflexões que esta edição trouxe para o setor.

BB - A principal reflexão é que o futuro do corretor passa pela capacidade de se adaptar sem perder sua essência. A tecnologia é uma aliada poderosa, mas o que diferencia o corretor é o relacionamento humano, a escuta e a confiança construída com o cliente.

O evento reforçou também a importância da união institucional. Quando o setor fala em sintonia – seguradoras, Susep, entidades e corretores –, avançamos mais rápido e com mais força. O CONEC mostrou que a transformação digital é inevitável, mas ela precisa ser acompanhada de propósito, ética e profissionalismo.

SND - Se fosse para selecionar um painel ou tema que mais te marcou no evento, qual seria?

BB - Todos os painéis trouxeram contribuições relevantes, mas dois momentos se destacaram especialmente.

O primeiro foi o talk show sobre o futuro inteligente do corretor, que sintetizou a essência do tema “Sinergia Digital”. Ele mostrou que a inteligência artificial e a inteligência humana não competem – elas se complementam. O corretor que souber usar dados e tecnologia para fortalecer o relacionamento e personalizar soluções vai liderar o novo ciclo do mercado.

O segundo, e talvez o mais emocionante, foi o painel sobre sucessão e legado, que reuniu grandes referências que ajudaram a construir a base do nosso setor, Jayme Garfinkel, Nilton Molina e seus sucessores. Foi uma conversa profunda, sobre propósito, continuidade e o papel das novas gerações na preservação dos valores que nos trouxeram até aqui.

Ouvir líderes que viveram a história do seguro brasileiro e continuam inspirando o futuro foi um dos momentos mais marcantes do congresso.

SND - O evento contou com a participação do prefeito de São Paulo, Ricardo Nunes, que valorizou o trabalho dos corretores em sua fala. É um sinal de que a categoria está fortalecida politicamente?

BB - Sem dúvida. A presença do prefeito e de diversas autoridades estaduais e federais é um reconhecimento da relevância da categoria.

O corretor de seguros é um agente econômico, social e político importante: ele promove proteção, estabilidade e desenvolvimento. Essa visibilidade institucional mostra que o Sincor-SP está conseguindo posicionar a categoria como protagonista nas discussões sobre segurança financeira e cidadania.

Estamos mais organizados, mais representativos e com uma voz mais forte junto ao poder público.

SND - O CONEC é o maior encontro de corretores de seguros da América Latina. Qual é o papel que ele cumpre hoje no fortalecimento da categoria?

“O CONEC é muito mais do que um evento. Ele é um movimento de valorização profissional. É um espaço de aprendizado, networking, atualização e pertencimento”.

Durante três dias, o corretor se vê inserido num ambiente de inovação e reconhecimento, onde percebe que faz parte de uma categoria essencial para o desenvolvimento do país.

Além disso, o congresso cumpre um papel estratégico na formação de lideranças e na consolidação de uma identidade coletiva. O corretor sai do CONEC mais preparado e mais confiante para encarar os desafios do mercado.

SND - O Marco Legal do Seguro começa a valer a partir de dezembro deste ano. Como o congresso contribuiu para a adaptação dos profissionais a essa importante mudança?

BB - O Marco Legal do Seguro foi amplamente debatido nas trilhas e painéis do CONEC. Trouxemos juristas, especialistas e representantes do mercado para traduzir o texto da lei em implicações práticas para o dia a dia dos corretores.

O Sincor-SP tem um compromisso de longo prazo com a educação continuada, e o CONEC foi mais uma etapa desse processo de adaptação e fortalecimento institucional.



Boris Ber,
CONEC 2025
reforçou a
importância da união
institucional

O Sincor-SP tem um compromisso de longo prazo com a educação continuada, e o CONEC foi mais uma etapa desse processo de adaptação e fortalecimento institucional.

SND - Como você pode descrever a sensação de subir no palco pela segunda vez como presidente do Sincor?

BB - Foi uma emoção enorme. Subir ao palco do CONEC é sentir o peso e a honra de representar milhares de profissionais que acreditam no poder da união e da ética.

A cada edição, reforço a convicção de que vale a pena trabalhar por essa categoria. São histórias de superação, empreendedorismo e compromisso com o cliente que dão sentido à nossa missão.

Estar ali, diante de 10 mil participantes, é a confirmação de que o Sincor-SP está no caminho certo, com diálogo, transparência e entrega real de valor.

SND - A categoria ainda enfrenta desafios relacionados à imagem e à valorização profissional. Você acredita que o CONEC pode emancipar o profissional?

BB - Sim, acredito que o CONEC é uma poderosa ferramenta de emancipação.

Quando o corretor participa de um evento desse porte, percebe sua força coletiva e entende o impacto que tem na sociedade. O congresso eleva a autoestima da categoria e mostra, para dentro e para fora, que somos indispensáveis para o funcionamento do mercado de seguros.

A valorização começa com o reconhecimento interno – e o CONEC é o palco onde o corretor se reconhece como protagonista.

SND - O que você pode adiantar para a próxima edição, em 2027?

BB - Ainda é cedo para falar em detalhes, mas posso adiantar que o CONEC 2027 seguirá evoluindo no mesmo ritmo de transformação do mercado.

Queremos um congresso cada vez mais conectado, interativo e sustentável, com experiências que ampliem o aprendizado e a integração.

O sucesso de 2025 nos deu base para sonhar ainda mais alto. O corretor pode esperar novidades, tanto na estrutura quanto no formato de conteúdo.



SND - Qual a mensagem o senhor deixa para os corretores de seguros que participaram do evento e para aqueles que acompanham o trabalho do Sincor-SP?

BB - A mensagem é de gratidão e confiança. Gratidão a todos que acreditaram, participaram e ajudaram a fazer do CONEC 2025 um marco histórico. E confiança de que o futuro será construído com união e propósito.

O corretor é – e continuará sendo – o elo de confiança entre o cliente e o mercado. Nosso papel é continuar fortalecendo essa ponte, com ética, conhecimento e inovação.

AMOZCRED CHEGA COM FOCO NO SERVIDOR PÚBLICO

Corretora Amoz Seguros apresenta a AmozCred, empresa parceira da NIO DIGITAL, que oferece cartão de crédito consignado voltado a servidores públicos



Rafael Bernardo, fundador da Amoz Seguros

Por: Redação

A AMOZ SEGUROS acaba de lançar a AmozCred que, através de uma parceria com a NIO Meios de Pagamentos, traz uma solução de crédito consignado. A novidade promete abrir um importante nicho de atuação para corretores de seguros em todo o país. O produto é fruto de uma parceria com a NIO Digital, instituição financeira parceira responsável pela gestão bancária e emissão do cartão consignado.

A proposta da AmozCred é levar crédito de forma acessível, segura e simplificada aos trabalhadores do setor público. O cartão de crédito internacional é disponibilizado sem anuidade e sem consulta ao SPC/Serasa. Com isso, a Amoz busca atender a uma

demanda crescente por produtos financeiros inclusivos e ampliar o portfólio de soluções ofertadas pelos corretores parceiros.

“O produto nasceu de uma carência do mercado por novas alternativas. Muitos corretores hoje já trabalham com consórcios e financiamentos de veículos, mas têm em suas carteiras um número expressivo de clientes com perfil para solicitar o crédito consignado. Estamos oferecendo uma nova oportunidade de negócios, com alta aceitação e retorno financeiro atrativo”, afirma Rafael Bernardo, fundador da Amoz Seguros.

Com remuneração agressiva e processo de adesão simples, o cartão consignado da NIO Digital se destaca como uma solução rentável para o corretor e vantajosa para o servidor público. O produto é disponibilizado mediante convênio firmado entre o banco e o órgão público, garantindo segurança na operação e estabilidade nas condições de crédito.

Com o lançamento, a Amoz Seguros consolida sua atuação como uma plataforma de soluções financeiras e de proteção, fortalecendo a conexão entre corretores, clientes e instituições parceiras.

Rafael também esteve presente no CONEC 2025, um dos maiores eventos do mercado de seguros do Brasil, realizado no Distrito Anhembi, em São Paulo. Sua presença reforçou o compromisso da Amoz Seguros com a inovação e a ampliação das oportunidades de negócio para os corretores de seguros.



APVS

Milhares de visitantes
conheceram a APVS no
Conec 2025!

Com um estande interativo, a maior
**Associação de Proteção Patrimonial do
Brasil** mostrou sua força, credibilidade e
compromisso com o segmento.

...

Seja um
corretor
PARCEIRO!



285.000 associados
400 oficinas e
500 escritórios
35.000 serviços de
no último a
2.700 indenizações
perda total
indenização
erto e roub
dos processos
por Intelligen

ologia.

time
system

Ei, corretor!
Venha se
nosso
parceiro!

APVS
Começa a
APVS



SINERGIA QUE MOVE O SETOR

Maior congresso de corretores da América Latina discute
inovação e união da categoria

Por: Sergio Vitor Guerra



Diretores do Sincor-SP celebram a realização da **20ª edição do CONEC** durante abertura do congresso - Foto: Elias Gomes Fotografia

MAIOR CONGRESSO de corretores de seguros da América Latina, o CONEC 2025 reuniu cerca de 10 mil participantes em sua 20ª edição. Este ano, o evento consolidou-se como um dos mais importantes do setor no continente. Realizado entre os dias 25 e 27 de setembro, no Distrito do Anhembi, em São Paulo, o congresso acompanhou as principais tendências do mercado e se destacou pela inovação.

A modernidade permeou por todo o evento, desde as criações visuais e experiências interativas até a curadoria dos painéis e palestras. O tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros” guiou toda a programação, convidando os participantes a refletirem sobre o papel da tecnologia, da inteligência artificial e da colaboração humana na construção do futuro do setor até a próxima edição, marcada para 2027.

Com painéis simultâneos, o evento promoveu uma imersão em temas como transformação digital, regulação, comportamento do consumidor e novas oportunidades de negócios. Paralelamente, a feira de negócios Exposeg 2025 apresentou um ambiente vibrante de inovação, relacionamento e geração de oportunidades, contando com recorde de apoio institucional: 80 marcas patrocinadoras investiram em experiências e em espaços de conteúdo, consolidando o CONEC como uma vitrine estratégica para empresas e profissionais.

A solenidade de abertura foi marcada por um discurso emocionante do presidente do Sincor-SP, Boris Ber, que lidera o sindicato pelo segundo CONEC consecutivo. “É uma emoção imensa estar aqui hoje”, declarou o executivo, ressaltando que cada edição do congresso sempre refletiu “o espírito do seu tempo”. Diante de uma plenária lotada, Boris destacou as transformações vividas pelo mercado e a necessidade de adaptação contínua. “Vivemos uma evolução dos serviços financeiros, na forma de consumir e na relação entre corretor, seguradora e consumidor”, afirmou. Para ele, o futuro será resultado direto da disposição de cada profissional em aprender e se reinventar. “O futuro depende de cada um de nós”, completou.



Boris Ber, presidente do Sincor-SP, segue líder do sindicato para o CONEC 2027 - Foto: Elías Gomes Fotografia

Reeleito por aclamação para mais um mandato, Boris reforçou o compromisso de seguir trilhando os mesmos princípios que marcam sua gestão. “Temos desafios imensos que exigem mais união”, pontuou, citando especialmente as transformações tecnológicas que estão remodelando o setor. Apesar das mudanças, ele foi categórico ao defender o protagonismo do profissional. “O corretor de seguros continuará sendo insubstituível”, declarou, reforçando que a chave para o futuro está na capacidade de abraçar a inovação e incentivar as novas gerações a valorizarem a cultura da proteção.

A cerimônia contou ainda com a presença de diversas autoridades, entre elas o prefeito de



Prefeito de São Paulo, **Ricardo Nunes** destacou o papel do corretor - Foto: Elías Gomes Fotografia

São Paulo, Ricardo Nunes, que destacou o papel essencial do corretor de seguros na sociedade. “O corretor faz um papel consultivo”, afirmou. A prefeitura também participou da Exposeg com um estande dedicado ao Smart Sampa, programa de segurança pública que utiliza tecnologia para localizar pessoas foragidas e auxiliar na identificação de crimes. “Atualmente, existem 40 mil câmeras em São Paulo”, destacou o prefeito, ressaltando a importância da inovação tecnológica também na gestão pública.

LEI COMPLEMENTAR 213

Presente no painel de abertura, o diretor da Susep, Ailton Almeida, destacou pontos da Lei Complementar 213, que, segundo ele, traz uma série de desafios e também grandes oportunidades para o mercado segurador. O diretor lembrou que a nova legislação introduziu dois novos players: as associações e as cooperativas de seguros. Na sua avaliação, esse movimento representa uma das maiores transformações do setor nas últimas seis décadas.

Almeida ressaltou, ainda, o potencial desse modelo no cenário global: 26% dos prêmios mundiais de seguros são provenientes de mútuas e cooperativas, movimentando cerca de US\$ 1,3 trilhão. No Brasil, a regulamentação abre caminho para que corretores atuem também com proteção patrimonial mutualista, ampliando seu campo de atuação e fortalecendo o ecossistema de seguros.

Outro ponto em destaque foi a autorregulação dos corretores, que está em consulta pública. A nova norma propõe direitos, deveres e obrigações adicionais à categoria, além de reforçar a educação continuada como pilar essencial de qualificação profissional. Almeida também mencionou iniciativas como o Susep Lab, voltadas à inovação e ao aprimoramento do mercado.

“Vejo essa mudança como uma oportunidade histórica para seguradoras, resseguradoras, corretores, instituições de ensino e advogados”

Airton Almeida
Diretor da Susep

Por fim, o diretor comentou que as mudanças climáticas ganharam prioridade na agenda da autarquia, sobretudo após a tragédia no Rio Grande do Sul, que evidenciou a baixa cobertura de seguros para alagamentos e inundações. “Estamos intensificando os estudos para identificar as causas dessa lacuna e propor soluções que ampliem o acesso à proteção”, concluiu.

O MARCO LEGAL DO SEGURO

As mudanças trazidas pela Lei 15.040/24, que institui o Marco Legal do Seguro, foram tema de debate durante o painel “Transformações do Setor com o Marco Legal do Seguro”. Especialistas analisaram como a nova legislação, que entra em vigor em dezembro, deve modernizar contratos, subscrições e a regulação de sinistros, fortalecendo a confiança no mercado.

O presidente do IBDS, Ernesto Tzirulnik, destacou que o país esperava há mais de 20 anos por uma atualização normativa, essencial



Airton Almeida, Diretor da Susep - Foto: Elias Gomes Fotografia

para ampliar a penetração dos seguros no Brasil. Atualmente, o setor representa em torno de 6% do PIB, abaixo da média dos países da OCDE, que é de 10%. Segundo ele, “a aprovação do Marco Legal do Seguro é um divisor de águas para o setor. Ela traz segurança jurídica, atualiza conceitos ultrapassados e estabelece regras mais equilibradas entre seguradores e segurados.

“O contrato de seguro deixa de ser visto apenas como um instrumento técnico e passa a ser reconhecido como um elemento fundamental de estabilidade econômica e social”, pontua o especialista.



Especialistas debatem o **Marco Legal do Seguro**, que começa a valer a partir de dezembro - Foto: Elias Gomes Fotografia

Os debatedores, entre eles Alexandre Camillo e os advogados Antônio Penteado Mendonça, Adilson Moreira e Felipe Barreto, defenderam que o novo marco exige qualificação técnica dos profissionais e adaptação documental para garantir a conformidade. O objetivo é tornar a relação entre seguradoras e consumidores mais transparente e equilibrada, especialmente diante de eventos de grande impacto, como desastres naturais e pandemias.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO UMA ALIADA

Líderes de seguradoras discutiram o papel da Inteligência Artificial (IA) no futuro da corretagem e destacaram que a tecnologia deve ser aliada do corretor. Ao utilizar de forma correta, o profissional amplia sua atuação como consultor estratégico. O painel reuniu representantes de companhias como Zurich, Allianz, Ituran, SulAmérica, MAG e Autoglass, além de especialistas e membros do Sincor-SP.

Os executivos foram unânimes ao afirmar que a inovação deixou de ser responsabilidade exclusiva da área de tecnologia e passou a ser parte essencial da estratégia de negócios. Segundo o especialista Rafael Altomare, a IA já transforma o trabalho do corretor e tende a se expandir rapidamente.



Marco Antônio Gonçalves, Presidente do Conselho Consultivo da MAG Seguros - Foto: Elias Gomes Fotografia

Na mesma linha, Marco Antônio Gonçalves ressaltou que:

“A Inteligência Artificial não é contra o corretor, ela caminha junto com ele”.

Marco Antônio Gonçalves,
Presidente do Conselho Consultivo da
MAG Seguros

O painel reforçou ainda que o sucesso da transformação digital depende de liderança, capacitação e integração entre tecnologia, dados e experiência humana. O consenso foi que o futuro do setor é digital. Desse modo, quem souber unir IA e conhecimento técnico terá vantagem competitiva na nova economia.

A edição de 2025 do CONEC reforçou que o congresso é muito mais do que um encontro do setor: é um marco de renovação para a categoria. As discussões, os painéis e as conexões formadas ao longo dos três dias mostraram que o corretor de seguros segue como protagonista em um mercado em transformação, agora impulsionado pela tecnologia e pela colaboração.

Como destacou Boris Ber, “o CONEC nunca termina no último dia da sua programação, ele começa de novo”. Com esse espírito, o evento encerrou sua 20ª edição já mirando o futuro e o compromisso coletivo de seguir fortalecendo a profissão.

A participação do **Ping Seguro** no **Conec 2025** foi

INESQUECÍVEL!



Conheça a **plataforma de gestão** que quer tornar a tecnologia mais **acessível** para o **mercado de seguros**!

Quero conhecer AGORA!



TECNOLOGIA E DADOS PARA REVOLUCIONAR

Head de Seguros Serasa Consumidor apresentou o painel “Protegendo o Futuro”

Por: Redação

A TEX A PART OF SERASA Experian apresentou suas soluções digitais durante o CONEC, evento que aconteceu entre os dias 25 e 27 de setembro, em São Paulo. Com o tema “Protegendo o Futuro”, a trilha foi conduzida por Emir Zanatto, head de Seguros Serasa Consumidor.

O mercado de seguros e tecnologia no Brasil vive um momento de movimentação. As recentes mudanças na condução da TEx e a sinergia com a Serasa Experian ilustram essa dinâmica. A integração estratégica de dados promete redefinir o futuro das empresas, além de mudar a maneira de como o mercado utiliza essas informações para o crescimento.

“A união entre Serasa Experian e TEx não é apenas uma aquisição, mas um passo estratégico para impulsionar e criar novas possibilidades no mercado de seguros. Ambas as empresas compreendem profundamente os desafios e as oportunidades que essa nova fase representa. Nosso principal objetivo é aproximar corretores e seguradoras dos consumidores, oferecendo soluções inovadoras de venda e precificação que tornarão o acesso ao seguro mais fácil e inteligente para todos”, declarou Zanatto.

A TEx entendeu que o futuro do mercado exigia mais do que apenas agilidade. Sob o guarda-chuva da Serasa

Experian, a empresa evoluiu sua oferta para se tornar uma plataforma de inteligência de dados. A sinergia com a Serasa permitiu a criação de ferramentas que oferecem informações sobre o mercado, comportamento de consumo e análise preditiva. O foco agora é capacitar os clientes com informações estratégicas para que eles possam tomar decisões mais assertivas.

Durante a apresentação, o executivo falou sobre o passo a passo da união com a Serasa. “Nosso objetivo é usar a tecnologia e os dados para revolucionar o mercado de seguros e, assim, ampliar a proteção para todos os brasileiros. Nessa jornada, o corretor continua sendo o nosso protagonista. Acreditamos firmemente que, ao colocar o corretor no centro do nosso ecossistema, podemos não apenas inovar, mas também fortalecer a sua atuação. O futuro do setor passa por essa colaboração, onde a tecnologia é uma ferramenta para empoderar, e não para substituir, o trabalho essencial do corretor”.

Além de protagonizar dois painéis no CONEC 2025, a TEx a part of Serasa Experian teve um estande para receber parceiros e corretores interessados no negócio. A programação contou com reuniões, palestras e um espaço que proporcionou um encontro produtivo e ao mesmo tempo descontraído.




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

FUTURO DO MERCADO DE SEGUROS: **ICATU DEBATE DADOS, IA E PERSONALIZAÇÃO NO CONEC 2025**

DURANTE A 20ª EDIÇÃO DO CONEC, maior congresso de corretores de seguros do Brasil, a Icatu Seguros promoveu um painel que reuniu executivos da empresa para discutir o impacto das novas tecnologias e a personalização na experiência do cliente no setor de seguros.

Com o tema **“Do algoritmo à emoção: dados, IA e hiperpersonalização na nova era da experiência em seguros”**, o painel trouxe insights sobre como dados, inteligência artificial (IA) e tecnologia estão acelerando a competitividade no mercado, ao mesmo tempo que permitem uma abordagem mais humana e personalizada.

O debate contou com a participação de **Luciano Antoniolo**, Superintendente de Transformação Digital, e **Humberto Sardenberg**, Superintendente de Experiência Digital, da Icatu Seguros, com mediação de **Cinthia Kato**, Diretora de Marketing e Canais da companhia.

Durante a apresentação, Luciano Antoniolo destacou que a inovação vai além da adoção tecnológica, sendo essencial repensar processos e unir inteligência artificial com o olhar humano para potencializar a relação entre corretores e clientes.

“A tecnologia não substitui a relação humana, mas a potencializa. A transformação no setor só é possível quando aliada à sensibilidade e atuação consultiva dos corretores”.

Luciano Antoniolo



Icatu no CONEC:

a inovação vai além da adoção de ferramentas tecnológicas. Ela é essencial para repensar processos

DO ALGORITMO À EMOÇÃO:
Dados, I.A. e hiperpersonalização na nova era da experiência em seguros.



CINTHIA KATO
Diretora de Marketing e Canais
Médica



MANO ANTONIO
Gerente de Inovação Digital



HUMBERTO SARDENBERG
Gerente de Inovação Digital



Além do painel, a Icatu Seguros apresentou em seu estande uma ativação interativa com a Assistente Virtual Icatu (A.V.I), uma solução que utiliza modelos avançados de automação e IA para apoiar corretores e melhorar a jornada do cliente, reforçando a integração entre tecnologia e atendimento personalizado.

Humberto Sardenberg ressaltou a importância da tecnologia para a eficiência do mercado e a necessidade de personalização no atendimento.

“Os clientes demandam uma experiência única, e o corretor, apoiado pelas ferramentas certas, é fundamental para entender suas necessidades e transformar essa relação em algo diferenciado”.

Humberto Sardenberg

O Conec 2025, realizado entre os dias 25 e 27 de setembro no Distrito Anhembi, em São Paulo, reuniu milhares de profissionais para discutir as principais tendências e inovações que moldam o futuro do mercado segurador.

GRUPO MAG MARCA PRESENÇA NO CONEC 2025 COM PAINÉIS E EXECUTIVOS DE PESO

Nilton Molina e Marco Antônio Gonçalves participam de evento, que discute futuro do trabalho do securitário e do mercado de seguros no país

REFORÇANDO SEU PAPEL de liderança e inovação no mercado brasileiro de seguros, o Grupo MAG participou do CONEC 2025. A companhia foi destaque em painéis, com participação de seus principais executivos em um estande interativo preparado para receber corretores e parceiros de negócios.

Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade MAG, participou no terceiro dia no painel em formato de talk show “Transição segura para o futuro da corretagem de seguros”, discutindo tendências, desafios e oportunidades do setor.

A companhia foi destaque em painéis, com participação de seus principais executivos em um estande interativo preparado para receber corretores e parceiros de negócios.

A companhia também esteve representada no painel “Sinergia Digital – O futuro inteligente do corretor de seguros”, que contou com a participação de Marco Antônio Gonçalves, presidente do Conselho Consultivo do Grupo MAG.

“Os temas que debatemos, como transformação digital e inteligência artificial, impactam diretamente a forma como corretores e seguradoras atendem seus clientes. Entender

essas mudanças é fundamental para que o mercado ofereça soluções mais ágeis, eficientes e alinhadas às novas demandas da sociedade, garantindo proteção financeira de forma mais estratégica e acessível”, afirma Molina.

O estande do Grupo MAG reuniu executivos estratégicos como Leonardo Lourenço, Helder Molina, Carice Weber, Carol Vieira, Waldemir Couto, Márcio Batistuti e Larissa Althoff, que estarão disponíveis para troca de experiências e apresentação de soluções inovadoras.

O congresso discutiu o impacto da Inteligência Artificial em todas as etapas da corretagem, desde processos internos até a experiência do cliente. Entre as novidades esteve a apresentação da SINC.IA, assistente virtual criada para apoiar o corretor em sua rotina e no crescimento dos negócios.

A programação do evento contou ainda com trilhas de conhecimento simultâneas nas chamadas Jornadas da Transformação, abordando temas como Open Insurance, impactos da nova legislação e reforma tributária no setor de seguros. Foram mais de 10 mil participantes, com palestras de grandes nomes do mercado. Além do conteúdo técnico, o congresso celebrará os 90 anos do Sincor-SP com shows musicais e sorteios de automóveis oferecidos por seguradoras parceiras.

Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade MAG



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



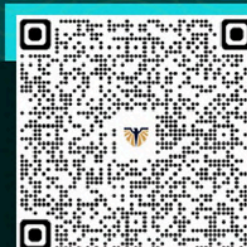
Com mais de 40 anos de experiência em proteção familiar, Josusmar Sousa explica que a importância do seguro se revela de forma ainda mais intensa quando consideradas as particularidades dos profissionais liberais, e coberturas como Diárias por Incapacidade Temporária, Doenças Graves ou Invalidez garantem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

**Venda pelo
whatsapp:**



1195881-1818

**Ou pelo
QrCode**



ZURICH CELEBRA O CORRETOR NA NOVA GERAÇÃO DE SEGUROS

Por: Redação

PASSANDO PELAS PÁGINAS desta revista, você já percebeu que o CONEC 2025 consolidou-se mais uma vez como o principal ponto de encontro dos corretores de seguros da América Latina. Em um momento em que o mercado passa por transformações profundas impulsionadas pela digitalização e pela mudança de comportamento do consumidor, o evento reafirmou o papel estratégico do corretor como elo essencial entre seguradoras e clientes.

Com uma programação ampla e trilhas de conteúdo voltadas à transformação digital, sustentabilidade e regulação, o congresso destacou a importância da integração entre pessoas, propósito e tecnologia. A edição deste ano também foi marcada por ativações imersivas, trocas intensas entre profissionais de todo o país e reflexões sobre o novo ciclo de crescimento do setor. Foi um movimento que reforça o corretor como protagonista da evolução do mercado de seguros brasileiro.

Entre as seguradoras que se destacaram na programação esteve a Zurich. A companhia participou com um estande interativo e apresentou sua nova fase institucional sob o conceito “A nova geração de seguros”.

Em entrevista à Seguro Nova Digital, Marcio Benevides, diretor executivo de Distribuição da companhia, comentou sobre a importância estratégica do congresso, o fortalecimento das relações com os corretores e como a Zurich tem avançado em inovação, regionalização e valorização do profissional que é o principal canal de distribuição da seguradora.

Seguro Nova Digital - Como foi para a Zurich participar do maior congresso dos corretores de seguros da América Latina?

Marcio Benevides - Participar do CONEC 2025 foi uma oportunidade estratégica para a Zurich reforçar sua presença no mercado, estreitar ainda mais o relacionamento com os corretores e apresentar, em primeira mão, a nova fase de sua campanha institucional “Zurich. A nova geração de seguros”. O evento é o principal ponto de encontro da categoria e reúne milhares de profissionais com alto



poder de influência na distribuição de seguros em todo o país. Por isso, tratamos o CONEC como um espaço essencial para impulsionar negócios e valorizarmos e investirmos ainda mais nos corretores.

Nosso estande foi pensado para proporcionar uma experiência interativa e acolhedora, com foco na valorização do corretor, no fortalecimento da confiança mútua e na apresentação de soluções modernas e aderentes às novas necessidades dos consumidores. Levamos conteúdo relevante, ativações ligadas à campanha e aos nossos patrocínios no esporte, e disponibilizamos uma equipe preparada para ouvir e conversar com os corretores de todo o Brasil. Saímos do evento ainda mais próximos desses parceiros estratégicos, com muitos aprendizados e com a convicção de que estamos no caminho certo ao apostar em uma nova geração de seguros mais transparente, simples, sustentável e centrada nas pessoas.

SND - Qual é o tamanho da importância desse evento para aproximar a seguradora do profissional?

MB - O CONEC tem uma importância imensa para o relacionamento entre a Zurich e os corretores de seguros. É um evento que proporciona, em três dias intensos, um ambiente único de conexão, escuta ativa e troca de experiências com os profissionais que são protagonistas na distribuição dos nossos produtos e no contato direto com os clientes.

Mais do que uma feira de negócios, o congresso é um espaço de construção de confiança e de fortalecimento da parceria, reforçando como enxergamos o papel estratégico do corretor no nosso modelo de operação. Aproveitamos o evento para apresentar novidades, ouvir as demandas do mercado, demonstrar nossa presença nas diferentes regiões do país e

reafirmar o compromisso de caminhar ao lado dos corretores.

“Participar de um evento desse porte também nos permite mostrar, de forma tangível, como a Zurich vem evoluindo em aspectos como inovação, digitalização, sustentabilidade e atendimento, sempre com foco em empoderar o corretor e facilitar sua atuação comercial. É, sem dúvida, uma das principais vitrines do setor, e por isso é tratada com atenção estratégica em nosso calendário”.

SND - É possível mensurar o tamanho da importância do corretor para a estratégia de crescimento da Zurich aqui no Brasil?

MB - A importância do corretor para a estratégia de crescimento da Zurich no Brasil é absoluta. Nossa estratégia tem como carro-chefe o seguro automóvel, que é o produto mais popular do mercado e a carteira a partir da qual o corretor pode diversificar o seu portfólio com soluções como o seguro residencial, o seguro de vida e o seguro celular.

Como seguradora multiproduto, a atuação do corretor é essencial para que possamos crescer de forma sustentável, ao mesmo tempo em que contribuimos para que os próprios corretores tenham carteiras mais diversificadas e saudáveis e cubram as necessidades dos seus clientes de maneira mais completa e integrada.



A Zurich tem colhido frutos importantes dessa abordagem. A companhia registrou um aumento de 24,2% nos prêmios emitidos pelo canal corretor no 1º semestre de 2025, com foco na expansão geográfica e no fortalecimento do relacionamento com os corretores. Isso é reflexo direto de uma estratégia focada em capacitação, suporte técnico, escuta ativa e investimento em ferramentas que facilitam o dia a dia desses profissionais. Além disso, hoje contamos com mais de 80 assessorias parceiras em 20 estados brasileiros, além da nossa Filial Digital, que amplia a capilaridade da Zurich com eficiência e agilidade no atendimento.

O corretor é um parceiro estratégico que compartilha conosco o compromisso de entregar proteção com qualidade, proximidade e foco genuíno nas necessidades do cliente. É com ele que construímos, todos os dias, a nova geração de seguros.

SND - Na sua avaliação, qual é a mensagem que o CONEC 2025 passou para o mercado de seguros?

MB - O CONEC 2025 deixou uma mensagem clara de renovação e confiança no futuro do mercado de

seguros. Foi possível perceber o entusiasmo dos profissionais com as transformações que estão em curso no setor, especialmente no que diz respeito à digitalização, à valorização do corretor e à necessidade de entregar cada vez mais valor ao cliente.

O evento também reforçou a importância do corretor como protagonista dessa nova fase. Em um momento em que as expectativas dos consumidores estão em constante mudança, o papel consultivo e humano do corretor se torna ainda mais essencial para construir relações de confiança e oferecer soluções que realmente façam sentido.

Além disso, o CONEC trouxe à tona o compromisso do setor com a inovação responsável, a sustentabilidade e a ampliação do acesso ao seguro no Brasil. Foi um momento relevante para reforçar o papel do mercado como agente de proteção, transformação social e desenvolvimento econômico. Para a Zurich, que tem esses valores como pilares da sua estratégia, participar de um evento com essa energia e representatividade foi extremamente significativo.

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

APET VALORIZA O PAPEL ESTRATÉGICO DOS CORRETORES DURANTE O CONEC 2025

A APET MARCOU PRESENÇA no CONEC 2025, reforçando seu compromisso de transformar o mercado de saúde pet no Brasil e o propósito de garantir acesso à saúde e cuidados de qualidade aos pets. O evento aconteceu de 25 a 27 de setembro, no Anhembi, em São Paulo.

Segundo dados divulgados pela ABINPET - Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação, o setor no Brasil não para de crescer. Em 2024, faturou R\$ 75,4 bilhões, com crescimento de 9,6% em relação ao ano anterior, se consolidando como o 3º maior mercado do mundo. São, aproximadamente, 63,7 milhões de cães e 32,2 milhões de gatos.

Para a **APet**, os planos de saúde pet proporcionam aos tutores a tranquilidade necessária para cuidar de seus pets, trazendo segurança, tranquilidade e previsibilidade financeira. “Os corretores de seguros são um dos elos de acesso do plano de saúde pet para a população brasileira, podendo oferecer aos seus clientes mais uma proteção para suas famílias, agora, incluindo os pets, afinal, eles estão presentes em mais de 60% dos lares brasileiros. Pudemos compartilhar nossa visão sobre inovação, democratização do acesso à saúde pet e o papel estratégico do corretor no futuro do setor”, afirma Luiz Gênova, CEO da **APet**.

Durante a Exposeg, o estande contou com a participação do time comercial da empresa, que fomentou a importância dos corretores de seguros como protagonistas da missão de proporcionar a



Luiz Gênova, CEO da APet, e Leonardo Raphaelli, Diretor Operacional e Jurídico da empresa

proteção não só para a sociedade, mas também para os animais de estimação.

Sobre a inovação, a APet investe em tecnologia para facilitar o cotidiano dos parceiros de negócios, desde o planejamento na rentabilidade da carteira, ao comissionamento e à gestão do pós-venda, para oferecer o melhor para os animais de estimação dos seus clientes. “Temos soluções em produtos e tecnologia para que o corretor de seguros possa incorporar mais um produto diferenciado em sua grade de entrega de segurança para as famílias. Se os pets fazem parte das famílias, cuidar dos nossos melhores amigos é essencial para a qualidade de vida dos que nos acompanham a todo momento”, concluiu o executivo.



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

PING SEGURO NO CONEC 2025: APRENDIZADO E NOVAS CONEXÕES



O CONEC 2025, um dos maiores e mais aguardados eventos do mercado de seguros, reuniu milhares de corretores e profissionais diversos da área entre os dias 25 e 27 de setembro. Neste ano, o encontro foi marcado por muita troca de experiências e claro, inovação, tema que permeou praticamente todos os estandes e palestras.

Entre os destaques da feira, o Ping Seguro teve uma participação de grande impacto, apresentando ao público suas soluções e novidades. O estande da marca atraiu centenas de interessados em conhecer de perto a evolução da plataforma, que está transformando a rotina das corretoras de

seguros em todo o Brasil.

UMA EXPERIÊNCIA COMPLETA

Para o time do Ping Seguro, o Conec foi uma oportunidade de estreitar o relacionamento com os corretores, ouvir suas demandas e apresentar soluções tecnológicas que realmente fazem diferença na operação do dia a dia. A marca apostou em uma abordagem prática: demonstrar ao vivo o funcionamento do sistema e como suas funcionalidades podem otimizar tempo, aumentar vendas e melhorar o atendimento ao cliente.

Além disso, o Conec serviu como palco para reencontros e novas conexões. Muitos corretores que já utilizam o Ping compareceram ao estande para compartilhar experiências positivas, enquanto novos visitantes puderam entender como a ferramenta se tornou uma das mais completas do mercado.

UMA MARCA DA GTI SOLUTION

É importante ressaltar que o Ping Seguro é uma marca da GTI Solution, empresa referência em tecnologia para o mercado segurador, com parceria com dezenas de seguradoras e um histórico de inovação reconhecido por prêmios como o Troféu Cobertura e o Troféu Gaivota de Ouro.

Especialista no desenvolvimento de soluções digitais que conectam corretores, seguradoras e clientes, a GTI vem há anos contribuindo para a modernização do setor. Seu DNA tecnológico é o que permite ao Ping evoluir constantemente, incorporando novas funcionalidades e acompanhando as transformações do mercado de seguros.

UMA PLATAFORMA COMPLETA PARA O CORRETORE MODERNO

Durante o Conec, o público pôde conhecer de perto a amplitude da plataforma Ping Seguro. Mais do que um CRM, o Ping é uma solução de gestão completa para corretores de seguros, que reúne diversas ferramentas em um só lugar:

- **CRM Completo:** organiza clientes, renovações, pendências e oportunidades de venda, facilitando o acompanhamento e a fidelização da carteira.
- **Multicálculo Automóvel:** permite comparar cotações de várias seguradoras de forma rápida e eficiente, ajudando o corretor a vender mais e melhor.

- **Ferramentas de marketing:** disponibiliza modelos prontos de imagens e e-mails que ajudam a manter o relacionamento ativo com os clientes.
- **Marketplace integrado:** possibilita ao corretor vender produtos complementares, como rastreadores, assistências e proteções adicionais, ampliando a receita e fortalecendo o cross selling.

Essa combinação de recursos faz do Ping uma plataforma essencial para quem quer crescer com eficiência e profissionalismo em um mercado cada vez mais competitivo.

TECNOLOGIA COM PROPÓSITO

A presença do Ping Seguro no Conec 2025 reforçou a missão da marca: oferecer tecnologia acessível e funcional que empodera o corretor de seguros. O evento mostrou, mais uma vez, que inovação não é apenas sobre automação ou digitalização, mas sobre facilitar a vida das pessoas, o que o Ping vem fazendo com excelência.

Ao encerrar os três dias de evento, ficou claro que o Conec continua sendo um espaço de inspiração e negócios, onde ideias se transformam em parcerias e oportunidades reais. E, para o Ping Seguro, o saldo foi extremamente positivo: novos clientes, novos projetos e a certeza de estar contribuindo para o futuro do corretor de seguros brasileiro, um futuro mais conectado, eficiente e digital.

[CLIQUE AQUI E
CONHEÇA MAIS
SOBRE O PING
SEGURO.](#)





SEGUROS UNIMED NO CONEC 2025: PARCERIA ESTRATÉGICA IMPULSIONADA POR CAPACITAÇÃO E TECNOLOGIA

Palestra sobre o papel do corretor do futuro e lançamento de novo produto foram os destaques da empresa no maior congresso do setor

A PRESENÇA DA SEGUROS UNIMED no CONEC 2025, maior congresso de corretores de seguros da América Latina, refletiu sua filosofia de que o corretor é um parceiro estratégico, não apenas um canal de distribuição. Realizado em São Paulo, entre os dias 25 e 27 de setembro, sob o tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, o evento foi palco para a seguradora apresentar práticas voltadas ao fortalecimento dessa aliança. O sucesso da iniciativa foi comprovado pelos resultados conquistados: mais de 1.400 leads captados e crescimento de 16,5% nos seguidores do perfil da empresa no Instagram voltado aos corretores.

A Seguros Unimed entende que o corretor é fundamental na difusão da cultura do seguro, atuando como consultor capaz de oferecer proteção integral e personalizada. Para isso, investe em jornadas de capacitação contínuas. Em 2024, mais de 2.100 corretores participaram de encontros voltados a compreender o estilo de vida, o patrimônio e as expectativas dos clientes. A iniciativa reforça o papel consultivo desses profissionais e os posiciona como educadores na jornada de proteção oferecida pela empresa. Nos três dias de congresso, mais de 2.200 pessoas foram impactadas diretamente pelas ativações da marca, ampliando o alcance e o engajamento com o público.



Seguros Unimed no CONEC: o corretor é um parceiro estratégico e não apenas um canal de distribuição

Como demonstração prática do compromisso em oferecer um portfólio completo e competitivo, a Seguros Unimed apresentou, em seu estande no evento, uma novidade: o Unimed Doenças Graves Cuidado Exclusivo. Voltado à pessoa física, o produto oferece cobertura nacional para 24 patologias, entre elas câncer e Alzheimer. O seguro inclui acesso à telemedicina e a opção de contratar assistências adicionais, como serviços residenciais e automotivos 24 horas. Durante todo o congresso, uma equipe de especialistas esteve à disposição para esclarecer dúvidas e reforçar o apoio direto aos parceiros.

O investimento em tecnologia é visto pela companhia como mais um pilar no apoio ao corretor, com foco em tornar seu trabalho mais ágil, eficiente e rentável. Nesse contexto, a empresa colocou à disposição de seus parceiros a plataforma de cotação 'Calcule+', que oferece navegação intuitiva, cálculo rápido e assinatura digital, simplificando o processo de vendas. A seguradora amplia a presença em sistemas de multicálculo, com destaque para o Agilizador (Agger), no seguro residencial, e o Sigas, voltado a cooperativas de crédito. Soluções que aumentam a produtividade, trazem mais comodidade e fortalecem a parceria comercial.

O FATOR HUMANO NA ERA DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Entre as ações do Conec pensadas na interação com os corretores, a Seguros Unimed apresentou a palestra "O corretor do futuro: como vender mais e melhor comprovadamente", conduzida por Marcelo Scharra, especialista em aceleração de vendas. Scharra apresentou a metodologia CVBA (Características, Vantagens, Benefícios e Atração), ferramenta prática para ir além dos aspectos técnicos e ressaltar ganhos específicos para cada cliente.

O especialista destacou que, embora a Inteligência Artificial seja uma aliada importante para vendas transacionais, a confiança e o contato humano continuam insubstituíveis em soluções mais complexas. "A IA pode descrever coberturas, mas a escolha do que é melhor para cada cliente depende da escuta ativa e da empatia de um profissional qualificado", afirmou.

A mensagem final foi clara: a tecnologia deve ser encarada como aliada, não como substituta. A Seguros Unimed reafirmou, assim, seu compromisso de equipar os corretores com ferramentas e conhecimento para prosperar, valorizando aquilo que eles têm de mais essencial: a capacidade de criar conexões humanas genuínas.

GRUPO EXALT CONSOLIDA SEU PLANO DE EXPANSÃO DURANTE O CONEC

O GRUPO EXALT ESTEVE presente no Congresso CONEC destacando o papel fundamental das corretoras associadas e apresentando seu novo posicionamento de mercado. A participação no evento reforçou a visão do Grupo como um verdadeiro agente de mudança no setor.

O foco na participação de todo o time Exalt foi composto pelo CEO, Alexandre Federman, pela superintendente Comercial, Jessica Becker, a coordenadora Comercial, Joice Maldonado, e pelas gerentes de Operações e Marketing, Pamela Teodoro e Marina Belloto. O propósito foi munir seus parceiros com as ferramentas e o conhecimento essenciais para que eles não apenas se adaptem, mas prosperem ativamente em um mercado em constante e acelerada transformação.

Na nova etapa, o Grupo Exalt estabelece a inovação, a qualificação e o desenvolvimento como os pilares centrais de sua atuação. Ao investir no crescimento e na capacitação contínua de seus parceiros, o grupo reafirma seu compromisso em elevar o padrão do serviço de corretagem e garantir um futuro mais robusto e promissor para todo o ecossistema de seguros.

Para o CEO Alexandre Fedrman, a união do corretor de seguros surge como um fator essencial para o fortalecimento do segmento. “Anteriormente, a imagem do corretor individualista era comum.

Atualmente, observa-se uma crescente profissionalização, com foco na gestão de equipes, na implementação de sistemas para otimizar o atendimento e na criação de experiências personalizadas para o cliente, baseadas em um relacionamento inteligente. Acredito que o corretor de seguros evoluirá para um papel de consultor, cada vez mais alinhado às demandas do mercado.



Alexandre Federman,
CEO do Grupo Exalt

As operações de varejo necessitarão dessa união para ampliar sua força e focar em seus objetivos”, explicou.

A importância das corretoras associadas é inegável, sendo a força motriz que impulsiona a atuação do Grupo Exalt no setor de seguros. O CONEC serviu como um momento para solidificar o início de uma nova fase na jornada da empresa.



DENNER JUNIOR, DA DENNER SEGUROS

“O crescimento que alcançamos nesses anos foi exponencial, impulsionado não apenas pelo suporte em estrutura, processos e incentivos, mas também pela troca de experiências entre os corretores que fazem parte do grupo, onde temos acesso a ferramentas estratégicas, metas bem definidas e apoio em diferentes frentes. A união nos permitiu crescer de forma sustentável, ampliar nossa presença no mercado e entregar mais valor aos nossos clientes”.

VINICIUS SITTA, DA SITTA SEGUROS

“A Exalt vem para completar aquilo que a gente não consegue abraçar. Ela te tira da zona de conforto ao oferecer diversos cursos. A parte de vendas, a contratação, o treinamento e a qualificação de equipe são excelentes oportunidades. A musculatura que você ganha e a parceria são os maiores ganhos que você pode ter”.



O FOCO NA SUCESSÃO DO NEGÓCIO

A questão da sucessão representa um desafio significativo para a maioria dos corretores de seguros. Aqueles que possuem um sucessor têm a oportunidade de preparar esse profissional, o que facilita a transição. Contudo, o corretor que não possui um sucessor enfrenta uma situação complexa, demandando soluções estratégicas.

Federman explicou que a colaboração entre corretores e a formação de grupos também são importantes no cenário corporativo. “Essa união permite uma maior capacidade de negociação com seguradoras e clientes, além de aumentar a competitividade com os grandes brokers. Embora o corretor possa ter um forte relacionamento com o cliente, a falta de especialização pode ser um obstáculo para competir em um mercado cada vez mais exigente.”



MICHELLE CUNHA, DA IB CORRETORA DE SEGUROS

“Como sucessora, me sinto confortável em situações como numa eventual viagem do sucedido, contar com apoio do grupo, que

tem especialistas em várias modalidades de seguro, para resolver algum sinistro mais complexo, bem como contratação de um seguro mais diferenciado. O processo sucessório tem sido fundamental para o amadurecimento profissional, pois, além de todo o conteúdo teórico, na prática, também temos possibilidade de troca de experiências, ideias e dicas com outros, também, sucessores. Fazer parte do Grupo Exalt é extraordinário e motivo de muito orgulho para a IB Corretora de Seguros”, concluiu.



GRUPO A12+ FOCA NO CRESCIMENTO E NA PROXIMIDADE DOS CORRETORES DURANTE O CONEC 2025

O GRUPO A12+ MARCOU presença na 20ª edição do CONEC, realizada no Distrito Anhembi, em São Paulo, entre os dias 25 e 27 de setembro de 2025. O evento, considerado o maior congresso de corretores de seguros da América Latina, foi o palco escolhido pela companhia para reforçar seu compromisso com os profissionais do setor de seguros.

Com o tema "Sinergia Digital: O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros", o Grupo A12+ destacou-se com um estande na Exposeg, onde apresentou os detalhes do Programa A12+ Partners, que se consolidou como plataforma estratégica para corretores que compartilham do propósito do Grupo A12+ de ir muito além do seguro. O modelo proporciona acesso a tecnologias, treinamentos, suporte comercial e ampliação de portfólio, fortalecendo o crescimento sustentável das corretoras parceiras.

A participação no congresso detalhou as vantagens e benefícios do programa A12+ Partners, que oferece soluções personalizadas e condições

diferenciadas para diversos segmentos de negócio. Diretores e a equipe comercial estiveram presentes no estande para fomentar o networking, esclarecer dúvidas e demonstrar como as soluções do Grupo podem impulsionar o desenvolvimento das corretoras parceiras.

O Grupo A12+, que caminha para completar 12 anos de atuação, reafirmou seu foco no corretor de seguros como o centro de sua estratégia, oferecendo estrutura, suporte e know-how para que esses profissionais possam superar as expectativas de seus clientes e ampliar sua performance no mercado.

Confira abaixo os depoimentos da diretoria e do Partner Lucas Daniel Lourido, da DM Assessoria, localizada em Manaus-AM.

"O Conec contribui com o desenvolvimento do corretor porque traz temas muito relevantes, como inteligência artificial,



Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+

digitalização e a importância do corretor de seguros como agente que leva proteção para a sociedade. Nós do Grupo A12+, apresentamos o Programa Partners. Nosso propósito é ajudar você, corretor, a crescer e se desenvolver. Convido você a conhecer o programa, onde é possível manter a sua identidade, além de contar com o nosso ecossistema para atingir o seu propósito, que é gerar bem-estar, protegendo pessoas e patrimônios", declarou Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+.

"Nossa equipe oferece aos corretores uma ampla gama de ferramentas de apoio, além da oportunidade de expandir sua rede de contatos e interagir com diversos profissionais de todo o setor. Participamos ativamente dos principais eventos e estamos sempre à disposição para recebê-los. Acreditamos no crescimento mútuo, e com a colaboração de cada parceiro, fortalecemos nossa atuação e geramos benefícios para todos." Afirmou o diretor comercial, Alexandre Cid.

"A participação do Grupo A12+ no Conec visa impulsionar nosso plano de expansão, apresentando nossas soluções e o modelo de atuação. Nosso objetivo é o crescimento conjunto, tanto do grupo quanto dos corretores parceiros, em suas respectivas jornadas empresariais. Oferecemos às corretoras soluções inovadoras, condições comerciais vantajosas, suporte tecnológico, apoio em marketing e suporte operacional completo. Ao integrar o Grupo A12+, o corretor passa a fazer parte de um ecossistema robusto, com diferenciais que dificilmente seriam alcançados de forma individual, consolidando-se como parte de um dos maiores grupos de corretores de seguros do país", afirmou Carlos Hermida, diretor de Riscos Corporativos.

"Fazer parte do Grupo A12+ mudou completamente a forma como trabalhamos. O principal diferencial é a condição comercial privilegiada que passamos a ter com todas as

seguradoras parceiras do grupo. Iniciei há um ano e a nossa produção cresceu de forma significativa. O relacionamento com os gestores melhorou muito, tanto na hora de negociar descontos quanto na agilidade dos suportes. É fora de série!

Se você tem vontade real de crescer no ramo de seguros, seja qual for sua especialização, e busca ter um relacionamento diferenciado, ao fazer parte do Grupo A12+ terá mais produtividade e resultados expressivos." Concluiu Lucas Daniel Lourido, Partner da DM Assessoria, localizada em Manaus-AM.

A 20ª edição do Conec, promovida pelo Sincor-SP, reuniu os principais players do mercado segurador sob a temática da transformação digital e do futuro da corretagem, proporcionando um ambiente rico para troca de experiências e o estabelecimento de novas conexões. Nesse contexto, o Grupo A12+ consolidou-se como um parceiro estratégico e em franca expansão no setor, reforçando seu papel como agente de desenvolvimento e integração entre corretores, seguradoras e parceiros comerciais.



A IA É UMA AMEAÇA... PARA QUEM?

Líderes de seguradoras destacaram que a IA deve ser aliada do corretor, transformando sua atuação em consultoria estratégica para os clientes

Por: Redação

O IMPACTO DA INTELIGÊNCIA Artificial (IA) no futuro da corretagem de seguros foi o tema central de um painel durante o Conec 2025. O assunto ganhou destaque porque o setor de seguros vive uma fase de rápidas transformações tecnológicas, em que a digitalização deixou de ser apoio para se tornar parte essencial da estratégia de negócios. O debate aconteceu entre os dias 25 e 27 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo.

O painel contou com a participação de Amit Louzon, CEO da Ituran Brasil; Edson Franco, CEO da Zurich Seguros Brasil; Eduard Folch, presidente da Allianz Seguros; Eduardo Borges, vice-presidente do Grupo Autoglass e head da Maxpar Assistências; Fábio Ventura, superintendente comercial Regional RJ/ES da SulAmérica; Marco Antônio Messere Gonçalves, presidente do Conselho Consultivo da MAG Seguros; Rafael Altomare, especialista em Inteligência Artificial; Edson Fecher, 1º tesoureiro do Sincor-SP; e Rogério Freeman, 2º secretário do Sincor-SP.

Em um setor historicamente conservador, os executivos ressaltaram que a inovação não pode mais ser tratada como projeto isolado da área de tecnologia. A transformação digital, afirmaram, precisa permear todas as áreas do negócio, desde a subscrição até o pós-venda, passando pelo atendimento e pela gestão de sinistros.

O consenso entre os participantes foi claro: o futuro do setor de seguros é digital, e a capacidade de prosperar dependerá de como empresas e profissionais conduzirão essa transição.



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



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/>