

SEGUR NOVA DIGITAL

ESTRATÉGIA DE MERCADO UNE
DIVERSIFICAÇÃO DE PORTFÓLIO E
VALORIZAÇÃO DO CORRETOR NA

SANCOR SEGUROS

REGINA LACERDA: UMA
MULHER, MUITOS RISCOS
E A CORAGEM DE
ASSUMIR TODOS P.24

ALBATROZ MGA
REVOLUCIONA SEGURO
PARA PMES DO SETOR DE
TRANSPORTES P.32



Corretor

**PROTEGE
SONHOS**

E CONSTRÓI
HISTÓRIAS.



A **Seguros Unimed** celebra sua **dedicação**
e amplia suas **oportunidades**.

D&Z

CAMPANHAS
DE BONIFICAÇÃO

PLATAFORMA
DIGITAL PRÓPRIA

MATERIAIS
DE MARKETING

COTADORES
DIGITAIS



Vida



Odonto



Previdência



Patrimonial



Responsabilidade Civil

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

Quem indica Seguros Unimed

tá tranquilo.

tá seguro.

tá com a gente.



Leia o QR Code
e saiba mais.

Unimed Saúde e Odonto S/A - CNPJ 10.414.182/0001-09 | Unimed Seguradora S/A - CNPJ 92.863.505/0001-06 - Reg. Susep 694-7 | Unimed Seguros Patrimoniais S/A - CNPJ 12.973.906/0001-71 - Reg. Susep 01970 | Alameda Ministro Rocha Azevedo, 346, Edifício Seguros, andares Térreo ao 9º, 11º e 12º, Bairro Córqueira César, CEP 01410-901 | Central de Relacionamento e SAC: 0800 016 6633 - SAC opção 6 | Unimed Odonto: 0800 9 428 428 - SAC opção 3 | Atendimento ao Deficiente Auditivo: 0800 770 3611 | Ouvidoria: acesse www.segurosunimed.com.br/ouvidoria ou ligue 0800 001 2565. Acessibilidade e mais informações: www.segurosunimed.com.br

ANS - nº 41.680-1 SOMOS COOP

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
Regina Lacerda
Josusmar Sousa
Luiz Bocuto

Capa
SANCOR SEGUROS

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/>

Crescimento, parceria e inovação no centro do mercado

Aedição deste mês chega repleta de conteúdo relevante e inspirador. Um dos grandes destaques é a Sancor Seguros, companhia em plena expansão no Brasil, que vem se consolidando com um portfólio cada vez mais diversificado e soluções flexíveis. Apostando na parceria com o corretor de seguros como eixo central de sua estratégia, a seguradora registrou um crescimento recorde neste ano, reforçando seu compromisso com a inovação e com a proximidade junto ao mercado.

Nesta revista, também abrimos um espaço especial para celebrar o Dia do Corretor de Seguros, comemorado em 12 de outubro. Empresas do setor compartilharam mensagens que valorizam a relevância desse profissional na construção de um setor mais forte, moderno e preparado para os desafios do futuro.

Trazemos ainda uma entrevista exclusiva com o Dr. Claudio Tafla, Gerente Médico de Gestão de Saúde e Risco da Alper Seguros, que destaca o papel fundamental do corretor dentro da solução Dr. Alper, reforçando como a mediação humana continua essencial em um mercado cada vez mais tecnológico.

Outro destaque é a Albatroz MGA, que apresenta o Transportador Fácil, um produto inovador que promete revolucionar o seguro para pequenas e médias transportadoras. Em entrevista, Vanessa Mendonça, diretora da empresa, explica como a solução simplifica processos e amplia o acesso à proteção.

Tudo isso e muito mais você confere nesta edição, que reafirma o propósito da nossa revista: valorizar o corretor de seguros e dar visibilidade às iniciativas que movimentam e transformam o mercado brasileiro de seguros.

Boa leitura e bons negócios!

Sergio Vitor Guerra



6

HOMENAGEM

EMPRESAS DEIXAM SUA MENSAGEM PARA O CORRETOR DE SEGUROS

24

ARTIGO

UMA MULHER, MUITOS RISCOS E A CORAGEM DE ASSUMIR TODOS

36

ENTREVISTA

TECNOLOGIA, DADOS E CUIDADO HUMANO NA TRANSFORMAÇÃO DA SAÚDE CORPORATIVA

18

CAPA

SANCOR CRESCE COM ESTRATÉGIA DE DIVERSIFICAÇÃO E PRECISÃO TÉCNICA

32

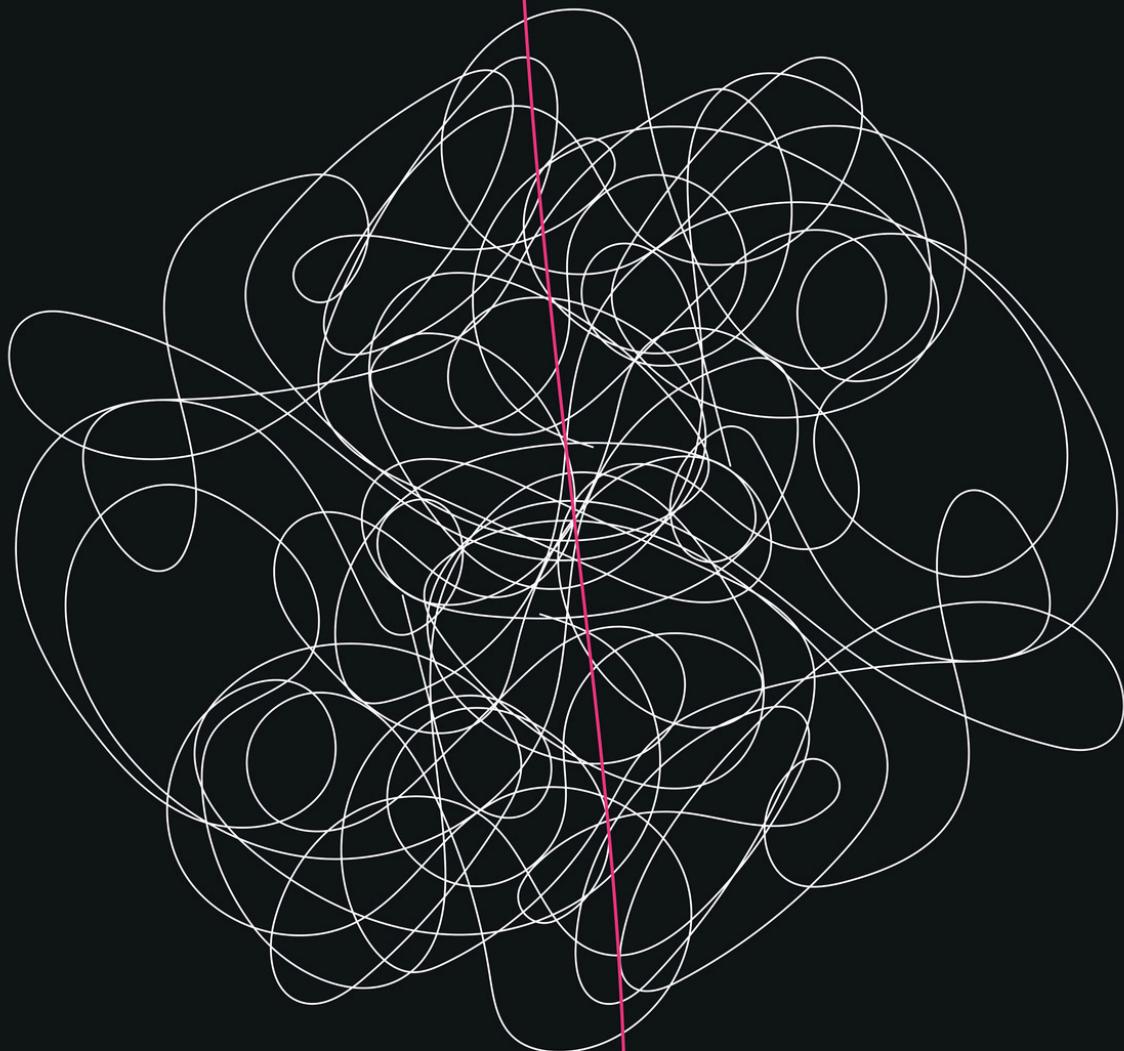
SEGURO DE TRANSPORTE

ALBATROZ MGA LANÇA “TRANSPORTADOR FÁCIL” E REVOLUCIONA SEGURO PARA PMES DO SETOR DE TRANSPORTES

50

SINISTROS

A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA NA REGULAÇÃO DE SINISTROS



Porque quando
você se conecta
as soluções certas,
TUDO MUDA.

HOMENAGEM AO CORRETOR



Reconhecemos o valor de cada corretor que, com ética, responsabilidade e profissionalismo, contribui diariamente para o fortalecimento da cultura do seguro e a evolução do setor no Brasil.



A força da Alper vem de quem entende de gente: os corretores de seguros. Parabéns a esses profissionais que transformam cuidado e confiança em proteção todos os dias!



Celebramos você, corretor, que transforma incertezas em proteção e faz a diferença na vida de tantos. O Affinity Seguro Viagem, deseja a você, um Feliz Dia do Corretor de Seguros!



A AAPet homenageia os Corretores de Seguros: profissionais que levam proteção, confiança e cuidado — agora também à saúde e ao bem-estar dos pets, nossos melhores amigos.



Part of Bupa

Para nós, do grupo Care Plus, mais que parceiro, você é peça-chave do nosso propósito de ajudar as pessoas a viverem vidas mais longas, saudáveis, felizes, e criar um mundo melhor. É você quem caminha ao nosso lado, acredita em nosso DNA, e entende as necessidades de cada cliente com dedicação, estratégia e paixão. Em nome de toda a nossa companhia, agradeço a sua parceria e desejo um feliz Dia do Corretor!

Caio Abdalla
Diretor Comercial do grupo Care Plus

Parabéns aos corretores de seguros, que protegem sonhos e garantem tranquilidade todos os dias. A Maytech celebra sua dedicação e compromisso com cada segurado!



A APVS parabeniza os corretores de seguros e celebra o início de uma parceria sólida, com o compromisso de uma relação baseada na confiança e no crescimento conjunto do setor de proteção patrimonial.



A AXA parabeniza os corretores que constroem, todos os dias, histórias de confiança e proteção. Nossa parceria é o que move conquistas e inspira o futuro. Seguimos juntos a cada passo da sua jornada.



Parabéns, Corretor! O sucesso do Grupo A12+ é reflexo do seu crescimento. A nossa missão é apoiar quem transforma o mercado todos os dias, juntos vamos muito além do seguro!



A doc24 celebra os corretores que, com empatia e inovação, ajudam a tornar o cuidado em saúde mais acessível e presente na vida das pessoas. Parabéns pela dedicação!



Nos bastidores da segurança, há quem transforme incertezas em laços de confiança. Nossa homenagem aos profissionais que fazem da gestão de riscos um trabalho silencioso, mas fundamental a todos.



A Essor Seguros celebra você, corretor! Sua dedicação e confiança transformam proteção em tranquilidade e sua expertise faz toda diferença na vida de cada cliente. Feliz Dia do Corretor!



Para o PASI, é um orgulho contar com parceiros que levam dignidade e proteção a milhares de famílias em cada canto do Brasil. Afinal, transformar vidas é um privilégio que você, corretor, carrega na sua profissão e juntos exercemos esse propósito. Parabéns!



Ao corretor empreendedor, que seu dia seja de reconhecimento e novas conquistas! Sua experiência impulsiona o crescimento do Grupo Exalt. Parabéns!



12 de outubro: dia de celebrar os Corretores de Seguros, que transformam responsabilidade em cuidado, compromisso em confiança e cada proteção em segurança. Parabéns a todos os colegas que fazem a diferença!



No Dia do Corretor, celebramos quem transforma proteção em confiança e é o elo essencial entre as seguradoras e milhões de brasileiros. Nosso muito obrigado!

Alexandre Vilardi
Vice-Presidente Corporativo da
Icatu Seguros



No mês dedicado ao corretor de seguros, exaltamos com ainda mais fervor a arte sublime de resguardar anseios e assegurar tranquilidade, por meio de uma expertise inigualável, fundamental na edificação da segurança dos nossos clientes.



Parabéns a todos os corretores de seguros – em especial aos que atuam com seguro de vida! Quem trabalha nesse segmento acredita nas pessoas, protege famílias e prolonga histórias. Orgulho de fazer parte dessa missão!

Josusmar Sousa



Parabéns, corretor de seguros! O Ping Seguro celebra quem protege o futuro das pessoas todos os dias. Conte com a gente para continuar crescendo com tecnologia e credibilidade!



Parabéns aos corretores, os verdadeiros guardiões da confiança! ❤️ No Mês do Corretor, celebramos quem transforma proteção em propósito e faz da segurança um ato de cuidado diário.



A Seguros Unimed celebra quem transforma proteção em cuidado. Agradecemos por nos ajudarem a cuidar de pessoas, sonhos e futuros. Seguimos juntos nessa parceria!



Parabéns, corretor de seguros! Profissionais que protegem sonhos, garantem tranquilidade e fazem a diferença todos os dias. Nossa reconhecimento e admiração para você.

Parabéns pelo seu trabalho!



Sindicante
Digital

O trabalho do corretor traduz confiança em cada assinatura e segurança em cada história. O Sindicante Digital reconhece em você, corretor, a força que move o mercado e protege pessoas.



Aos Corretores de Seguros, nosso reconhecimento: cada apólice é um gesto de proteção à vida, ao patrimônio e aos sonhos. Que sigam firmes, atualizados e próximos do cliente. Feliz mês do corretor!



O Corretor é o elo entre a confiança e a segurança de milhares de brasileiros. No Dia do Corretor, a TEx, parte da Serasa Experian, celebra quem faz da proteção um compromisso diário.



No Dia do Corretor de Seguros, a Zurich celebra cada história que inspira a próxima no mercado. Parabéns a todos os corretores, que transformam proteção em propósito de vida, cuidando de cada cliente com confiança e dedicação. Nosso crescimento é resultado dessa parceria, que atravessa gerações e fortalece o mercado todos os dias.

CONSCIENTIZAÇÃO: A IMPORTÂNCIA DO SEGURO DE VIDA COMO FERRAMENTA DE PROTEÇÃO E LIBERDADE FINANCEIRA

Segmento arrecadou R\$37,8 bi em seguros de pessoas no primeiro semestre, crescimento de 8,4% em relação ao mesmo período de 2024; executivo do Grupo MAG menciona mudança cultural, qualificação de profissionais e tecnologias como principais fatores

SEGUNDO RELATÓRIO ELABORADO pela FenaPrevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), no primeiro semestre deste ano os valores arrecadados pelas companhias em seguro de pessoas, que incluem vida, funeral, acidentes pessoais, educacional, viagem, prestamista e por internação hospitalar, totalizaram R\$37,8 bilhões, um incremento de 8,4% na comparação com o mesmo período de 2024.

Para o CEO e Chairman do Grupo MAG, Helder Molina, o crescimento do setor é possibilitado por três fatores: a mudança cultural a respeito do seguro, qualificação de profissionais do segmento e adoção de tecnologias pelo setor. “Nos últimos anos, as pessoas têm se conscientizado cada vez mais sobre a importância do seguro de vida. O seguro é uma alternativa para oferecer proteção em momentos de imprevisibilidade, tornando-se fundamental para assegurar a estabilidade financeira do segurado e das pessoas dependentes. Neste sentido, é fundamental que o corretor o apresente de forma consultiva e que faça sentido ao seu perfil e momento de vida”, afirma.

Paralelamente, corretoras, gestoras e consultorias estão atentas às necessidades do mercado e têm contado com profissionais cada vez mais qualificados. Eles precisam sugerir, de forma assertiva, as melhores oportunidades, gerenciar portfólios e ser um

canal direto para tirar dúvidas, possibilitando uma relação de confiança com o cliente. “O trabalho dos profissionais tem amadurecido, possibilitando suporte aos segurados desde o primeiro contato, além de passarem a oferecer pacotes completos, que incluem aplicações, planejamento e educação financeira em um só pacote”, explica.

Sobre inovações do mercado, Helder reforça que as empresas vêm trabalhando para ampliar seus portfólios para atender as necessidades dos mais diversos públicos. “No último ano, o Grupo MAG aplicou o uso de IA em processos de machine learning em diversas frentes do grupo, que otimiza as rotinas e processos, além de implementar a área de Experiência do Cliente para gerar uma jornada mais fluida para os corretores e clientes finais. Outra novidade interessante, nesse sentido de novas ofertas, é o lançamento da Favela Seguros, parceria entre a Favela Holding e a MAG, com apoio social da CUFA, voltada a atender os moradores de favelas brasileiras”, conclui Molina.

Helder Molina: o seguro é uma alternativa para oferecer proteção em momentos de imprevisibilidade





Cuidar
é o nosso negócio.

E cuidar junto é o nosso **orgulho**.

A Care Plus agradece a todos os corretores que caminham ao nosso lado nessa missão.



Juntos, oferecemos muito mais do que planos: entregamos atenção integral, prevenção, inovação e um atendimento humanizado que faz diferença.

PARCEIROS EM SAÚDE. PARCEIROS NO CUIDADO.



Conheça os diferenciais da Care Plus:
www.careplus.com.br/a-careplus/diferenciais



GRUPO EXALT ULTRAPASSA R\$ 1 BILHÃO EM PRÊMIOS EMITIDOS

Conquista chega em um momento de atualização de posicionamento e de uma nova proposta de valor

O GRUPO EXALT ATINGE a marca de mais de R\$ 1 bilhão em prêmios emitidos. Recentemente, a empresa anunciou seu novo posicionamento no mercado e consolidou sua atuação como uma aceleradora de negócios para corretores e empresários do setor de seguros. Atualmente, a Exalt possui 80 corretoras associadas, mais de 300 mil segurados e atuação em mais de 57 cidades.

O novo posicionamento segue alinhado com a proposta de valor. Isso porque ele atende tanto às necessidades dos corretores quanto das seguradoras parceiras. A postura da empresa visa potencializar o aumento na demanda de novos negócios e na rentabilidade da comercialização de apólices.

“Aproveitamos o novo ciclo de aceleração dos negócios e efetuamos a entrega de um hub em que

as seguradoras se conectam. As demandas de vendas são impulsionadas diretamente pelos corretores associados do grupo. A série de canais criados pelo Grupo Exalt foca no empreendimento, no aumento da rentabilidade da carteira e na gestão de atendimento humanizado. Concluímos a implantação do reposicionamento da marca e agora chegamos ao mercado com uma entrega, na qual o volume de prêmios passa de R\$ 1 bilhão. A tendência é crescer em larga escala”, afirmou Alexandre Federman, CEO do Grupo Exalt.

EXALT COMO UMA AGENTE DE MUDANÇA

O lançamento da nova marca consolidou a ação como um agente de mudança. Desse modo, a empresa se compromete em fornecer as ferramentas e o conhecimento necessários para que seus parceiros prosperem em um cenário de constantes transformações. O grupo inicia uma nova fase de atuação, tendo como pilares centrais a inovação, a qualificação e o desenvolvimento.

O suporte comercial do Grupo Exalt auxilia o corretor a expandir seus negócios. Além disso, ele organiza a demanda e estrutura a operação como uma empresa, ao lidar com o desafio de saber trabalhar o empreendimento. Por fim, essa nova fase, destacada em eventos como o Exalt Next em 2025, é direcionada a um público que projeta o crescimento, com foco em planejar e colocar as metas em prática, rumo à ascensão.



Cada história inspira a próxima

Seu trabalho **transforma vidas e protege o futuro.**

Juntos, seguimos construindo **a nova geração de seguros.**

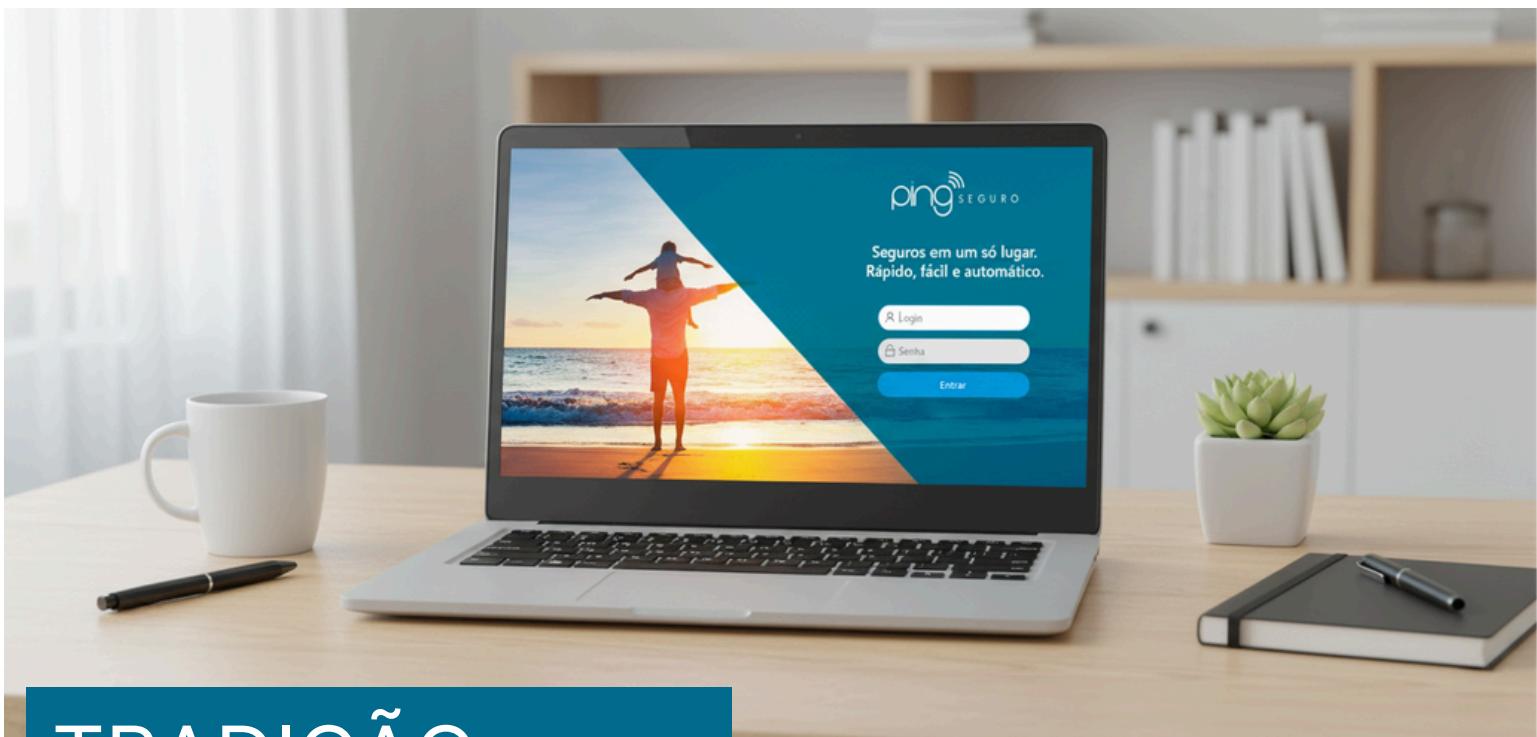
12 de outubro

Parabéns pelo **Dia do Corretor de Seguros**

Aponte a câmera
para o QR Code
e assista à nossa
homenagem.



Otávio e Guilherme são filhos de Ildebrando Gozzo, e dividem a liderança da ST Corretora de Seguros, uma corretora associada ao Grupo GC, ao lado de Marcio Benevides, Diretor de Distribuição da Zurich.



TRADIÇÃO, INOVAÇÃO E O PAPEL DO PING NA NOVA ERA DO SEGURO

O CORRETOR DE SEGUROS É um dos profissionais mais importantes para a economia e a sociedade brasileira. Seu papel vai muito além de intermediar contratos: ele traduz necessidades em proteção, riscos em tranquilidade e incertezas em segurança. Em outubro, mês em que se celebra o Dia do Corretor de Seguros (12/10), é tempo de reconhecer uma trajetória marcada por evolução, profissionalismo e tecnologia.

DAS ORIGENS À CONSOLIDAÇÃO DA PROFISSÃO

A atividade de corretagem de seguros surgiu no Brasil ainda no século XIX, acompanhando o crescimento do mercado financeiro e das

primeiras companhias seguradoras. Mas foi apenas na década de 1960 que a profissão começou a ganhar forma legal, com a criação da Superintendência de Seguros Privados (Susep) e a exigência de registro profissional.

Com o passar dos anos, o corretor se modernizou. Se antes o trabalho era feito somente com papel, telefone e visitas presenciais, hoje a profissão é guiada por ferramentas digitais, sistemas de multicálculo e plataformas integradas que otimizam a rotina e ampliam as oportunidades de venda.

O IMPACTO ECONÔMICO DO SETOR

De acordo com dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o setor de seguros movimentou mais de R\$ 440 bilhões em prêmios em 2024, representando cerca de 6% do PIB nacional.

Estima-se que existam mais de 100 mil corretores ativos em todo o país, responsáveis por intermediar a maioria das apólices emitidas. Isso mostra o tamanho da importância dessa categoria para a economia.

UM NOVO TEMPO PARA O CORRETOR: TECNOLOGIA E EFICIÊNCIA

Nos últimos anos, o avanço da tecnologia abriu caminho para uma transformação profunda forma como corretores trabalham e se relacionam com seus clientes. O uso de sistemas integrados, automação e análise de dados tornou-se indispensável para quem deseja se manter competitivo.

Ferramentas como CRMs, multicálculos e plataformas de marketing permitem que o corretor gerencie carteiras, otimize tempo e aumente a eficiência das vendas.

É nesse contexto que surge a GTI Solution, empresa brasileira de tecnologia fundada em 2012 por Luiz Gil Andrade, executivo com ampla experiência no mercado de seguros. A GTI se especializou no desenvolvimento de soluções para seguradoras, corretores e empresas de assistência, com atuação nacional, cerca de 180 colaboradores e mais de 28 mil horas de desenvolvimento mensais.

Reconhecida por sua capacidade de inovação e por diversos prêmios do setor, em 2019 a GTI cria o Ping Seguro, uma plataforma que reflete sua visão de futuro para o mercado de seguros.

PING SEGURO: TECNOLOGIA QUE IMPULSIONA O CORRETOR

O Ping Seguro nasceu para atender às necessidades reais dos corretores de seguros. A ferramenta combina CRM, Multicálculo, Marketplace e Marketing, tudo em um só lugar. Com o Ping, o corretor pode organizar sua carteira, acompanhar apólices, planejar ações de cross selling e vender mais com praticidade e agilidade.

A plataforma simboliza a união entre o conhecimento técnico da GTI Solution e o compromisso com o crescimento dos profissionais do setor. Seu objetivo é claro: fortalecer o corretor com tecnologia acessível e eficiente, permitindo que ele foque no que mais



Luiz Gil Andrade, fundador da GTI Solution

importa: atender bem e vender com segurança.

O FUTURO DA PROFISSÃO

O corretor de seguros continuará sendo protagonista, mesmo diante das mudanças trazidas pela inteligência artificial e pela automação. A tecnologia não substitui o relacionamento humano, a empatia e a consultoria personalizada que o corretor oferece. Pelo contrário, potencializa suas capacidades, tornando o trabalho mais estratégico e menos operacional.

O futuro aponta para um corretor cada vez mais conectado, analítico e orientado por dados. Nesse novo ciclo, nomes como o Ping Seguro têm um papel fundamental para que o mercado continue em crescimento.

[Clique aqui e conheça mais sobre o Ping.](#)



Luiz Gênova, CEO da APet

CORRETORES DE SEGUROS SÃO ESSENCIAIS NA PROTEÇÃO FAMILIAR E NA SAÚDE PET

EM 2025, a celebração do mês do corretor ganha um novo e emocionante significado, especialmente com a ascensão do segmento de planos de saúde pet.

A APet, atenta a essa evolução, destaca o papel fundamental dos corretores de seguros, que transcendem a simples venda de apólices. Na verdade, esses profissionais são consultores de confiança, educadores financeiros e agentes de proteção, essenciais para traduzir a complexidade do mercado em soluções acessíveis, adequadas e, acima de tudo, personalizadas.

Em um cenário de riscos e produtos em constante mudança, a experiência do corretor se torna ainda mais vital. Luiz Gênova, CEO da APet, reconhece o papel da categoria na proteção da sociedade. “É ele quem guia milhões de pessoas e empresas através das opções de seguros, previdência e saúde, garantindo segurança, previsibilidade e tranquilidade nos momentos mais importantes, seja na prevenção de riscos ou diante de um sinistro. Celebrar o Mês do Corretor é reconhecer o profissional que constrói pontes entre proteção e pessoas. E principalmente, entre as famílias e os pets, seus melhores amigos”.

Nos últimos anos, o segmento de planos de saúde pet emergiu como um dos mercados mais promissores e com maior impacto emocional. Com mais de 60% dos lares brasileiros abrigando ao

menos um animal de estimação, os tutores buscam ativamente soluções que assegurem o cuidado e o bem-estar de seus pets.

É nesse contexto que o corretor de seguros assume um papel estratégico e decisivo. Ele é quem leva informação e acesso aos tutores, apresentando opções que democratizam o cuidado veterinário e permitem uma gestão financeira previsível, eliminando surpresas em momentos delicados.

A atuação dos corretores nesse nicho é fundamental para democratizar o acesso à saúde pet, integrando esses produtos à proteção familiar completa.

“Se os pets fazem parte da família, o corretor é o profissional que ajuda a garantir que eles sejam cuidados com a mesma atenção, fechando o ciclo de proteção do lar.”, concluiu Gênova.

A APet oferece soluções em produtos e tecnologia para que o corretor possa incorporar o plano de saúde pet em sua grade de entrega de segurança para as famílias. Afinal, cuidar dos nossos melhores amigos é essencial para a qualidade de vida de todos que nos acompanham a todo momento.



Seja um parceiro APVS!

Após o CONEC 2025, o maior congresso de corretores de seguros do Brasil, a APVS alcança um **recorde histórico** de novos cadastros de corretores. Por isso, não fique de fora dessa **revolução!**

+ de **14 anos** de atuação no segmento, sempre com o mesmo CNPJ;

+ de **285mil** associados ativos em todo país;

Nota **8,6**
no Reclame Aqui.



Escaneie e faça parte da transformação da proteção patrimonial.





SANCOR CRESCE COM ESTRATÉGIA DE DIVERSIFICAÇÃO E PRECISÃO TÉCNICA

Com lucro recorde no Brasil em 2025, seguradora reforça sua presença no setor da construção civil com produtos integrados, apólices ágeis e soluções completas; corretor de seguros está no centro da estratégia de expansão no país

Por: Sergio Vitor Guerra



Projeto de consolidação da **Sancor Seguros** passa por um relacionamento ainda mais próximo com o corretor

SEGURADORA ARGENTINA com trajetória sólida na América Latina, a Sancor Seguros vem fincando suas raízes em solo brasileiro. No primeiro semestre deste ano, a companhia registrou lucro líquido de R\$ 19,7 milhões. O resultado foi impulsionado, principalmente, pelos segmentos de Vida/Pessoas e Seguro Agro.

O projeto de consolidação da Sancor no país está ancorado em uma atuação cada vez mais próxima dos corretores de seguros e na diversificação do portfólio. “A marca da Sancor quer se firmar como uma companhia parceira do corretor e do cliente. Nosso objetivo é estar ao lado de quem faz o mercado acontecer, entregando produtos com eficiência, tecnologia e proximidade”, afirma Alexandre Sanxes, Superintendente de Riscos Técnicos da seguradora.

Neste ano, a companhia direciona esforços para ramos que dialogam com o momento aquecido da construção civil, como Risco de Engenharia, Responsabilidade Civil de Obras, Seguro Garantia para Obras, Equipamentos, E&O e Seguro Garantia Judicial. A estratégia busca sinergia entre produtos e oportunidades de cross-sell, ampliando a atuação dos corretores e facilitando a jornada do cliente final.

Segundo Sanxes, a estratégia estimula o corretor a ampliar sua atuação dentro da própria base de clientes. A Sancor tem desenvolvido produtos interligados que se complementam dentro do mesmo perfil de risco.

A seguradora tem desenvolvido produtos interligados, como os seguros de engenharia, responsabilidade civil, garantia e equipamentos, que se complementam dentro do mesmo perfil de risco. “O cross-sell é uma oportunidade para o corretor fortalecer o relacionamento com seus clientes, oferecendo soluções integradas e aumentando sua rentabilidade. Nossa papel é fornecer produtos que conversem entre si e simplifiquem essa jornada comercial”, avalia Ricardo Cipriano, Diretor Técnico da Sancor Seguros.

A criação de apólices robustas justifica o DNA de especialização técnica da seguradora. Atualmente, a companhia conta com engenheiros e profissionais experientes em riscos complexos. Segundo Sanxes, esse quadro favorece uma aproximação maior com o segurado e com o corretor, além de trazer um atendimento mais consultivo. “Nosso propósito é oferecer uma cobertura integrada que permita ao corretor atender todas as etapas do projeto com eficiência e segurança”.

CENÁRIO FAVORÁVEL PARA SE DESTACAR

O setor da construção civil no Brasil mantém um ritmo consistente de crescimento. Em 2024, o segmento registrou uma alta de 4,3% no PIB, alcançando cerca de R\$ 359,5 bilhões, segundo dados da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). Para 2025, a projeção da entidade é de crescimento de 2,3%, mesmo diante de desafios como juros elevados e custos de insumos.

O desenvolvimento desse setor no país não só é essencial para a economia brasileira, como também gera oportunidades no mercado de seguros. Por isso, Cipriano, destaca que é importante oferecer soluções rápidas, completas e acessíveis. “Buscamos diversificar o portfólio, criando produtos que atendam desde pequenas reformas e até obras maiores, com importâncias seguradas na faixa de R\$ 100 milhões, com foco em contratação simples, ágil e digital”, explica.

Nesta conjuntura, a Sancor se diferencia ao desenvolver o que chama de apólices conjugadas. Elas reúnem múltiplos ramos em um único contrato. A seguradora avalia que a inovação simplifica a experiência do corretor e agrega valor à operação. “Queremos facilitar a vida do corretor, oferecendo uma solução completa e personalizada, que atenda de forma integrada às necessidades do cliente. Esse é o caminho que estamos trilhando para crescer com consistência no Brasil”, destaca Sanxes.

Enquanto isso, Cipriano revela que o objetivo da seguradora é facilitar a vida de quem precisa de proteção imediata, como uma obra emergencial e com seguros que podem ser contratados e emitidos na hora.

O PORTAL DA SANCOR

Embora a construção civil seja uma das frentes mais promissoras, a Sancor também vem ampliando sua presença em seguros voltados às demandas pessoais, com novas soluções nas linhas de Vida e Pessoas. A companhia planeja reforçar essa atuação no próximo ano e, ao mesmo tempo, lançar outros produtos.

Entre eles, o seguro de eventos multirriscos, previsto para o primeiro semestre de 2026, voltado para feiras e shows. Além disso, a companhia planeja lançar o seguro fiança locatícia, completando um portfólio robusto, que possibilita ao corretor oferecer soluções integradas em diferentes

“Buscamos diversificar o portfólio, criando produtos que atendam desde pequenas reformas e até obras maiores, com importâncias seguradas na faixa de R\$ 100 milhões, com foco em contratação simples, ágil e digital”.

Ricardo Cipriano



“Nosso propósito é oferecer uma cobertura integrada que permita ao corretor atender todas as etapas do projeto com eficiência e segurança”.

Alexandro Sanxes



frentes de negócio.

Todos os novos produtos estão sendo integrados ao novo portal da Sancor, que centraliza processos e amplia as funcionalidades disponíveis aos corretores. O portal acompanha o profissional desde a cotação, gestão e cobrança até a visualização de extratos e comissões.

“Estamos avançando na concentração de funcionalidades em uma única plataforma, tornando o portal o principal canal de distribuição e relacionamento da Sancor com o corretor”, detalha Cipriano.

A seguradora também projeta ampliar sua presença territorial. A expansão visa intensificar a atuação em novas regiões, como Centro-Oeste e Nordeste, reforçando a estratégia de crescimento sustentável e regionalizado.

A área técnica está investindo em inteligência e tecnologia de precificação. “Estamos aprimorando nossos motores de tarifação e análise de risco para crescer com sustentabilidade e previsibilidade”, afirma Cipriano. Ele também reforça que o corretor de seguros segue no centro da estratégia da companhia. “Apostamos nesse profissional como o principal canal de expansão. Campanhas como o Ganha Mais refletem o quanto acreditamos na força do corretor e na importância dessa parceria para o futuro da Sancor”.

Mais do que disputar market share, a empresa quer consolidar uma relação duradoura e de confiança com os corretores, construindo soluções sob medida para cada perfil de cliente.

Com uma atuação pautada em especialização técnica, inovação e parceria com o corretor, a Sancor Seguros consolida seu crescimento no Brasil ao unir diversificação de portfólio e eficiência operacional. A companhia aposta em segmentos estratégicos, ao mesmo tempo em que expande sua presença em seguros de pessoas, fiança locatícia, eventos e transporte.

O foco em tecnologia, inteligência de precificação e relacionamento próximo com o mercado reforça o compromisso da companhia em crescer de forma sustentável, mantendo a essência de uma seguradora que entende o cliente e valoriza o papel do corretor como protagonista de sua jornada.

A importância da gestão estratégica de sinistros na fidelização de clientes e fortalecimento da corretora.



Você, corretor, é o elo.

Em um mercado cada vez mais **competitivo e digitalizado**, o corretor de seguros precisa assumir um papel além da simples intermediação entre segurado e seguradora. Hoje, ele é o elo essencial que conecta confiança, solução e experiência. E é justamente na gestão de sinistros que essa conexão se torna mais visível e decisiva para a fidelização de clientes e o fortalecimento da marca.

Mais do que nunca, o sucesso do corretor está em transformar processos em relacionamentos e dados em decisões inteligentes.



Gestão eficiente e humanizada:

A forma como um sinistro é conduzido reflete diretamente na percepção do cliente sobre o corretor. Diante de uma perda, o segurado busca acolhimento, agilidade e clareza.

Por isso, uma gestão eficiente e humanizada transforma o que seria um momento de crise em uma oportunidade de gerar valor.

O corretor que acompanha de perto o processo, orienta o cliente e mantém uma comunicação constante, reforça seu papel de parceiro estratégico e não apenas de vendedor de apólices. Quando bem conduzido, transforma o sinistro em um ponto de virada positiva na jornada do segurado, fortalecendo o vínculo com a corretora.

Mais do que uma etapa operacional, a gestão de sinistros é uma oportunidade de demonstrar propósito, comprometimento e profissionalismo

Soluções modernas de gestão de sinistros oferecem automação, centralização de informações e indicadores de desempenho. Essas ferramentas reduzem erros, agilizam prazos e garantem maior transparência.

Além disso, possibilitam que o corretor antecipe problemas, **identifique gargalos e ofereça uma experiência fluida** – fatores que aumentam a confiança e a retenção de clientes.



Por isso, lembre-se: **você, corretor, é o elo entre a tranquilidade do cliente e a excelência do serviço**. Investir em gestão de sinistros é investir em relacionamento, reputação e resultados sustentáveis.



MAIS INFORMAÇÕES:

📞 (11) 97688-4664

www.sinicor.com.br

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.

OUTUBRO 2025 | MÊS DO CORRETOR ICATU

ICATU
SEGUROS

UMA MULHER, MUITOS RISCOS E A CORAGEM DE ASSUMIR TODOS

Por: Regina Lacerda

EM UM MERCADO QUE, por muito tempo, parecia ter voz e rosto masculinos, nós, mulheres, mostramos, pouco a pouco, que sensibilidade e estratégia não apenas convivem, mas se completam.

Era o início de uma jornada que uniu coragem, propósito e uma descoberta que até hoje me move: proteger pessoas é um ato de amor.

Os primeiros anos foram desafiadores. As reuniões eram formadas quase exclusivamente por homens, e as capas das revistas do setor traziam apenas rostos masculinos. Mas eu tinha uma motivação maior: um filho pequeno, contas que não esperavam e a esperança de construir algo que me fizesse sentir útil. As comissões poderiam ser minha independência, e foram.

De agência em agência, com determinação e simpatia, conquistei espaço. Eu não vendia apenas apólices, mas ouvia histórias, entendia sonhos e transformava preocupações em tranquilidade. Foi assim que descobri o verdadeiro poder do olhar feminino: aquele que enxerga o cliente como pessoa, e não como número.

A carreira, porém, não foi fácil. Fazer o curso de corretor de seguros na primeira turma de Brasília me encheu de motivação. Depois, veio uma decisão ousada: pedir demissão da SASSE para seguir meu próprio sonho — abrir a Rainha, corretora que leva meu nome na tradução do latim.

Os primeiros anos foram intensos e repletos de aprendizados. Logo descobri um nicho diferenciado e pouco explorado: os seguros patrimoniais. Brasília era a cidade dos condomínios, e esse seguro obrigatório praticamente não era oferecido fora dos bancos. Foi nesse cenário que conquistei meu espaço e, carinhosamente, recebi o título que levo até hoje: a Rainha dos Condomínios.

Fazer a gestão da empresa, contratar e treinar pessoas foram desafios que aprendi na prática. Contei com o apoio da família, incluindo dois irmãos que, curiosamente, anos depois fizeram o caminho inverso ao meu, ingressando no serviço público.

Muito cedo percebi que minha verdadeira vocação não era a gestão administrativa, mas a venda, o contato direto com o cliente, a escuta e a construção de confiança. Com o crescimento vieram conquistas importantes: a compra da sede própria, o aumento da carteira, prêmios e reconhecimento. Tudo sempre acompanhado de muito trabalho e de um propósito que nunca me deixou desistir.



Regina Lacerda
percebeu
desde cedo
que sua
vocação era
vender



Anos mais tarde, vivi uma das experiências mais marcantes da minha trajetória: fui escolhida para estrelar, ao lado de outras três mulheres, a campanha “Seguro: uma vocação da mulher”, promovida pela FUNENSEG. De repente, nossas histórias estavam nas páginas da Veja, Elle e Marie Claire, inspirando tantas outras mulheres a entrarem nessa profissão. Aquele reconhecimento foi mais do que um prêmio — foi a confirmação de que o caminho que escolhi valia a pena.

Ao revisitá-la, vejo o quanto o mercado evoluiu. Tornou-se mais plural, inclusivo e consciente do valor feminino. Ainda assim, os desafios permanecem. Durante a pandemia, fundei o Clube das Executivas de Seguros de Brasília. Ele se consolidou, de forma orgânica, como um espaço de apoio, troca de conhecimento e inspiração. Hoje, ao completar cinco anos, celebramos não apenas nossa

história, mas o registro de um legado coletivo em um livro escrito por todas nós, que está prestes a ser lançado.

Há alguns anos, tornei-me acadêmica da Academia Nacional de Seguros e Previdência e recebi a Medalha do Mérito Segurador. Este ano, fui reconhecida entre as 50 Mulheres Mais Influentes do Mercado de Seguros do Brasil e, mais do que um título, recebo essa honraria como símbolo de uma trajetória feita de escolhas corajosas e fé no impossível.

Ser corretora de seguros é assumir riscos, acolher histórias e transformar vidas, inclusive a nossa. Seguimos assim, com a mesma coragem de quem, um dia, disse “sim” a uma oportunidade e nunca mais deixou de acreditar.

TECNOLOGIA REDEFINE PAPEL DO CORRETOR DE SEGUROS

Ferramentas de inteligência artificial potencializam atuação consultiva e aumentam eficiência, aponta Alexandre Vilardi

A DIGITALIZAÇÃO TEM transformado a forma como transformado a forma como consumidores se relacionam com empresas, e no setor de seguros, essa mudança vai além dos canais digitais. Para Alexandre Vilardi, Vice-Presidente Corporativo da Icatu Seguros, o consumidor está mais digital, mas a grande mudança não é só o canal em que ele interage, e sim o nível de expectativa que ele traz.

O executivo acredita que a tecnologia deve ser uma aliada do corretor, ampliando sua capacidade consultiva e liberando tempo para o relacionamento com o cliente. “Quando usamos dados e IA não para substituir, mas para potencializar, o corretor consegue dedicar mais tempo ao que realmente importa: escutar, aconselhar e acompanhar o cliente”, explica.

A inteligência artificial, por exemplo, permite gerar alertas baseados em mudanças no comportamento da carteira, identificar gatilhos para compra de produtos e personalizar o atendimento conforme o perfil do cliente. Ao automatizar etapas operacionais, a tecnologia contribui para a construção de uma relação de confiança e fidelização.

Um exemplo prático dessa inovação é a A.V.I., ferramenta lançada pela Icatu em 2024 para apoiar corretores que acaba de conquistar o segundo lugar no

Gartner Eye on Innovation Awards for Insurance, um dos mais respeitados prêmios de inovação do setor de seguros do mundo.

O executivo acredita que a tecnologia deve ser uma aliada do corretor, ampliando sua capacidade consultiva e liberando tempo para o relacionamento com o cliente. “Quando usamos dados e IA não para substituir, mas para potencializar, o corretor consegue dedicar mais tempo ao que realmente importa: escutar, aconselhar e acompanhar o cliente”, explica.

“A A.V.I. é uma inovação que nasceu da Casa do Corretor, nosso portal dedicado à gestão do trabalho dos corretores.

Desenvolvemos a ferramenta combinando automação e modelos de inteligência artificial generativa, com foco em reduzir o tempo dedicado para etapas simples como a cotação”, conta Vilardi.

Integrada ao WhatsApp, a A.V.I. já reduziu em 85% o tempo médio de cotação, que hoje pode ser concluída em cerca de 40 segundos. Além disso, a ferramenta oferece funcionalidades como envio de áudio, texto e imagem, consulta de comissões, upload de documentos e pré-preenchimento de propostas.

“É uma ferramenta pensada para dar autonomia ao corretor, para que ele possa fazer um atendimento consultivo mais focado”, destaca Vilardi.

O futuro do setor está na combinação entre tecnologia e empatia humana. “Acredito que os corretores de maior sucesso serão aqueles que conseguirem unir duas competências: domínio de dados para enxergar oportunidades e profundidade no relacionamento humano. Quem ficar em um extremo apenas, só tecnologia ou só relacionamento, corre o risco de perder relevância”, conclui.



**IMPREVISTOS
ACONTECEM.
E É POR ISSO
QUE EXISTE
O AFFINITY**

Extravio de bagagem, atraso de voo, emergência médica... Imprevistos que podem transformar o sonho de viajar em dor de cabeça.

Com o Affinity Seguro Viagem, seus clientes contam com proteção completa, atendimento 24h e suporte em qualquer lugar do mundo

www.affinityseguro.com.br

**Corretor, garanta
a tranquilidade
ao seu cliente**



A FORÇA DA ALPER VEM DE QUEM ENTENDE DE GENTE: OS CORRETORES DE SEGUROS



EXISTEM PROFISSÕES QUE vão muito além de uma função, sendo verdadeiras vocações. O corretor de seguros é uma delas. Ele não vende apenas apólices, mas oferece segurança, tranquilidade e a confiança de que, quando algo inesperado acontecer, alguém estará ali para ajudar.

Desde a sua origem, a Alper é feita de corretores. Nossa história foi construída a muitas mãos de profissionais e empresas que se uniram ao longo dos anos, consolidando uma rede sólida, diversa e movida por um propósito comum: cuidar de pessoas e negócios com responsabilidade e empatia.

É por meio do corretor que o seguro ganha vida. É o corretor que está ao lado das famílias, das empresas e dos empreendedores em momentos de conquista e também de vulnerabilidade. Ele é o elo entre o cuidado e a confiança. É quem traduz o propósito do nosso setor em gestos diários, muitas vezes silenciosos, mas cheios de impacto. É ele que entende o cliente, escuta suas necessidades e

traduz o que é técnico em algo simples e acessível.

O corretor é, antes de tudo, um cuidador. E é esse olhar cuidadoso que faz da Alper uma empresa diferente, uma companhia que se orgulha de ser formada por quem acredita que o seguro é mais do que um contrato.

Enquanto o mercado evolui, novas tecnologias surgem e os hábitos mudam, o papel do corretor segue sendo essencial. Nenhum algoritmo substitui o diálogo, o aconselhamento ou o olhar humano que identifica o que cada cliente realmente precisa.

Na Alper, valorizamos o equilíbrio entre inovação e relacionamento, entre dados e confiança. É assim que seguimos crescendo, com o mesmo espírito que deu origem à nossa história: a força do corretor e o valor das relações humanas.

Essa filosofia está presente em cada colaborador, que carrega dentro de si o olhar consultivo que a profissão exige. É com muito orgulho que celebramos o Dia do Corretor de Seguros, valorizando não apenas uma profissão, mas um jeito de ser e de trabalhar que está no DNA da Alper. Deixamos aqui a nossa homenagem a todos os corretores que tornam o seguro uma ferramenta de transformação e cuidado.

Nossa história é construída por quem acredita no valor do relacionamento, da confiança e da proteção.

No Dia do Corretor de Seguros, celebramos aqueles que fazem da Alper o que ela é: **uma empresa feita de gente que entende de gente.**

Com orgulho,
homenageamos
você, corretor.

Somos
feitos de
corretores



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



alpersegueros.com.br



@alpersegueros

ESSOR SEGUROS AMPLIA ATUAÇÃO EM SEGMENTOS ESTRATÉGICOS DO MERCADO BRASILEIRO



Roberto Uhl, head de Digital da companhia

COM UMA TRAJETÓRIA marcada pela inovação e pela especialização, a ESSOR Seguros vem se consolidando como uma das seguradoras mais completas e sólidas do mercado brasileiro. A companhia, que integra o grupo francês SCOR — um dos maiores resseguradores do mundo —, ocupa posições de destaque em diversas carteiras. "Nosso posicionamento no mercado brasileiro reflete o compromisso da ESSOR em ser uma seguradora sólida, inovadora e próxima dos corretores. Buscamos crescer de forma sustentável,

ampliando nossa presença em segmentos estratégicos e oferecendo soluções diferenciadas que agreguem valor real aos nossos parceiros e clientes", afirma Roberto Uhl, head de Digital da companhia.

REFERÊNCIA NO AGRO

Atualmente, a ESSOR Seguros figura entre as top 3 no seguro agrícola, reforçando sua vocação para atuar em um dos setores mais dinâmicos e relevantes da economia nacional. Com produtos

desenvolvidos para proteger desde pequenas propriedades até grandes empreendimentos do agronegócio, inclusive, com o seguro Penhor Rural e Benfeitorias, a companhia tem se diferenciado pela eficiência operacional, pela agilidade na regulação de sinistros e pela proximidade com os corretores e produtores rurais.

CRESCIMENTO EM TRANSPORTE

Líder em RCO (Responsabilidade Civil Ônibus) e seguros específicos para ônibus, a ESSOR oferece o seguro Casco Ônibus Elétrico, incentivando assim o modal de transporte, grande aliado da sustentabilidade por diferentes motivos como a redução de emissão de poluentes, menor poluição sonora e a eficiência energética. O seguro Casco Ônibus Elétrico ESSOR, oferece cobertura comprehensiva, protegendo contra colisão, incêndio, roubo e furto, atendendo às principais necessidades de proteção patrimonial para esse tipo de veículo.

O mesmo dinamismo se reflete no segmento de transporte de mercadorias, no qual a ESSOR apresenta elevadas taxas de crescimento com soluções personalizadas. Recentemente, lançou o seguro de Erros e Omissões (E&O) voltado especialmente para agentes de cargas. Como o agente de cargas atua como intermediário entre os remetentes e os transportadores, sujeito a uma série de riscos, o seguro oferece coberturas de Responsabilidade Civil, que cobre danos a terceiros durante a execução dos serviços; Defesa Jurídica, que protege o segurado de reclamações.

DESTAKE EM NICHOS EMERGENTES

A companhia também figura entre as top 5 no ramo de embarcações de recreio, segmento que tem apresentado avanço contínuo e crescente nos últimos anos. Com produtos que combinam proteção abrangente e experiência digital simplificada, a companhia tem conquistado cada vez mais clientes que buscam segurança e praticidade na contratação e gestão de seus seguros náuticos.

A ESSOR também registra desempenho de destaque em seguros de Eventos, Painéis Fotovoltaicos, Bikes, além dos seguros Garantia e Risco de Engenharia, segmentos que refletem a versatilidade e a capacidade da empresa em atender nichos com demandas específicas, conquistas que resultam da estratégia da empresa de atuar de forma diversificada, com um portfólio amplo e moderno, voltado à inovação. Segundo o head de Digital da ESSOR a seguradora tem investido constantemente em tecnologia e análise de dados para aprimorar seus processos e oferecer uma experiência digital de ponta para os mais de 12 mil corretores cadastrados. “Temos uma plataforma moderna, que facilita a cotação e emissão de apólices, tornando o dia a dia do corretor mais eficiente e fortalecendo nossa parceria com esse público essencial para o sucesso do mercado segurador”.

“O mercado segurador tem papel fundamental para assegurar um mundo sustentável para as próximas gerações”.

Roberto Uhl



Vanessa Mendonça, Diretora Técnica

ALBATROZ MGA LANÇA “TRANSPORTADOR FÁCIL” E REVOLUCIONA SEGURO PARA PMES DO SETOR DE TRANSPORTES

Produto oferece cobertura simplificada, menos burocracia e mais agilidade para pequenas e médias transportadoras, com foco em inovação no seguro de carga

O CRESCIMENTO EXPRESSIVO do comércio eletrônico, elevou a demanda por soluções mais dinâmicas e eficientes no transporte de cargas — realidade que se consolidou como o novo padrão do mercado.

Atenta a esse cenário, a Albatroz MGA, especialista em seguros de transporte, anuncia o lançamento do Transportador Fácil, um produto desenvolvido para atender às necessidades específicas das pequenas e médias transportadoras (PMEs) com movimentação anual de até R\$ 60 milhões em importância segurada.

MENOS BUROCRACIA, MAIS INOVAÇÃO

O mercado de seguros ainda enfrenta desafios relacionados à burocracia e à complexidade de

processos, o que pode dificultar a rotina de corretores e transportadoras. Pensando nisso, a Albatroz MGA se propôs a inovar, oferecendo uma solução mais acessível e simplificada.

“O Transportador Fácil nasceu da nossa missão de facilitar o acesso ao seguro de transporte, com uma experiência mais ágil e descomplicada. Unimos tecnologia, eficiência e atendimento personalizado para garantir a tranquilidade de quem movimenta a economia do país todos os dias”

Vanessa Mendonça

COBERTURA COMPLETA EM UMA ÚNICA APÓLICE

Uma das principais vantagens do novo produto é a praticidade. Toda a cobertura obrigatória está concentrada em um único documento, reunindo os dois ramos exigidos por lei para o transporte rodoviário de cargas:

- RCTR-C (Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga);
- RC-DC (Responsabilidade Civil por Desaparecimento de Carga).

O produto também permite a contratação opcional de cobertura para Acidentes Pessoais (AP) para motoristas e passageiros, ampliando a proteção para além da carga transportada.

Com um limite de garantia de até R\$ 500 mil e um amplo leque de mercadorias aprovadas, o Transportador Fácil representa uma solução sob medida para empresas que buscam segurança, mas

mas sem abrir mão da simplicidade.



COMPROMISSO COM O FUTURO DA LOGÍSTICA

A Albatroz MGA segue firme em seu propósito de modernizar o setor de seguros de transporte, investindo em tecnologia e soluções personalizadas para cada perfil de cliente.

“Entendemos que inovar não é apenas criar algo novo, mas tornar o que já existe mais eficiente. Com o Transportador Fácil, damos mais um passo para transformar o seguro em um aliado estratégico do transportador”, conclui Vanessa.

Para saber mais sobre o Transportador Fácil e outras soluções da Albatroz MGA, acesse nosso site, ou entre em contato conosco através do contato@albatrozmga.com e/ou 11.4070-5783



AXA NO BRASIL CELEBRA O MÊS DO CORRETOR

Companhia reforça compromisso inovador para gerar mais valor aos parceiros e assessorias

A AXA NO BRASIL celebra a parceria com os profissionais que impulsionam o mercado de seguros e reforçou seu compromisso com a inovação para gerar mais valor a corretores e assessorias. Com o mote “Juntos a cada passo da sua jornada”, a companhia promoveu ações especiais ao longo de outubro, reconhecendo o papel estratégico desses parceiros na expansão dos negócios da marca no país.

Entre as iniciativas do mês, a AXA apresentou conteúdos exclusivos nas redes sociais com a participação do goleiro Alisson Becker, embaixador global da marca, que é a Patrocinadora Oficial Global de Treinamento do Liverpool FC, destacando o papel fundamental dos corretores no crescimento da companhia no Brasil. Valorizando ainda mais essa parceria de longa data com o clube inglês, a

Luciano Calheiros

seguradora trouxe para São Paulo pela primeira vez a Liverpool FC Soccer Clinic, uma oficina de treinamento para crianças, com a participação de treinadores da Liverpool Academy e o ex-lateral Fábio Aurélio, o primeiro brasileiro a defender os Reds.

Reforçando um dos principais pilares estratégicos para o crescimento, o de Massificação, a AXA no Brasil se apoia em novas ferramentas digitais e na diversificação de produtos para fortalecer o relacionamento com os corretores. “A digitalização tem sido uma aliada para ampliar nossa presença e facilitar o acesso aos seguros AXA em todo o país. Queremos que nossos parceiros tenham mais autonomia, agilidade e oportunidades de negócio, explorando todo o portfólio. Hoje a AXA tem seguros para todas as necessidades”, afirma Luciano Calheiros, Vice-Presidente Comercial, Marketing e Experiência do Cliente.

A AXA iniciou outubro com uma festa para corretores parceiros na Roda Rico. Mais do que celebrar o Mês do Corretor, o evento encerrou a série de 10 encontros que a seguradora realizou por todo o país para comemorar os 10 anos no país, estreitar laços e reforçar sua maneira próxima de trabalhar, cocriando soluções. “O Roadshow foi um grande sucesso esse ano. Para o time comercial, foi fundamental estar ao lado e receber feedbacks dos corretores, bem como compartilhar resultados e falar da nossa estratégia de crescimento conjunto. Fechamos o circuito com sentimento de construção de futuro, reafirmando a importância do papel dos parceiros nessa jornada”, completa Calheiros.



Segurar o futuro é agir pelo agora.

Na COP30, a AXA se une à CNseg,
na Casa do Seguro, para mostrar
que sustentabilidade é proteger
o amanhã.



JUNTOS A CADA PASSO *do planeta*



PASI ACELERA PROCESSOS E ELIMINA BUROCRACIA COM OPERAÇÃO DIGITAL INTEGRADA

O PASI TEM AVANÇADO em sua jornada de transformação digital e otimização interna. A recente integração entre os Departamentos de Implantação e Atuarial, alinhado com a nova gestão de Tecnologia do PASI, vem consolidando resultados expressivos em eficiência e agilidade, reforçando o compromisso da empresa com processos cada vez mais simples e sem burocracia.

Sob coordenação de Roberta Rodrigues e superintendência de Mateus Ribeiro, a união das áreas foi estratégica para tornar o ciclo do cliente mais fluido, desde a cotação até a implantação do seguro. “Nosso objetivo foi integrar as etapas e aproximar as equipes, garantindo mais agilidade e uma entrega mais completa para o corretor e o cliente”, explica Roberta.

DIGITALIZAÇÃO QUE ENTREGA RESULTADOS

Desde a reestruturação, concluída em junho deste ano, os indicadores confirmam o sucesso da mudança:

- 76% das contratações já são realizadas diretamente pelo Portal do Corretor PASI;
- 72% das novas vendas não necessitam de análise interna e nem intervenção humana para implantação;
- 57% das propostas do Cotação Express fora do padrão técnico comum são concluídas sem burocracia e sem gerar pendências.

Esses números demonstram um processo mais simples, automatizado e eficiente, eliminando etapas manuais e acelerando a implantação de seguros. “Ganhamos velocidade, reduzimos o tempo de resposta e tornamos o processo muito mais prático para o corretor”, ressalta Roberta.

MENOS PAPEL, MAIS AGILIDADE

A digitalização também trouxe impacto direto na rotina das equipes. A eliminação de assinaturas físicas e formulários em papel liberou tempo para atividades estratégicas e análises mais complexas. “Com processos mais automatizados, nosso time atua de forma mais analítica e menos operacional”, afirma a coordenadora.

PRÓXIMOS PASSOS

De olho no futuro, o PASI continua investindo em melhorias no Portal do Corretor PASI para simplificar ainda mais a experiência do usuário. “Nosso foco está em tornar o processo cada vez mais intuitivo e seguro, fortalecendo a educação digital de corretores e clientes”, destaca Roberta.

Com um time alinhado, o PASI segue fortalecendo sua atuação no mercado com um diferencial claro: agilidade com simplicidade.

Roberta Rodrigues, coordenadora atuarial



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



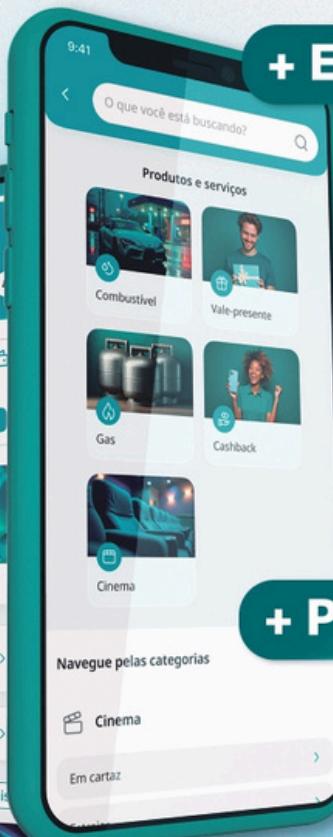
+ Benefícios



+ Qualidade



+ Experiências



+ Proteção



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

PASI
SUPER APP



Faça parte dessa transformação!

31 30363330

www.pasisuperapp.com.br

@pasisuperapp

ALPER E DOC24:

TECNOLOGIA, DADOS E CUIDADO HUMANO NA TRANSFORMAÇÃO DA SAÚDE CORPORATIVA

A ALPER, uma das principais corretoras do país, tem se consolidado como referência em inovação, combinando tecnologia, dados e empatia. À frente do Dr. Alper, núcleo de gestão de saúde da companhia, a corretora conta como vem utilizando soluções digitais, entre elas a doc24, parceira estratégica em telemedicina para ampliar o acesso, aprimorar a gestão e gerar valor real para empresas e beneficiários.

Em entrevista exclusiva, o Gerente Médico de Gestão de Saúde e Risco na Alper Seguros, Dr. Claudio Tafla, destaca o tamanho da importância do corretor de seguros na solução Dr. Alper.

Seguro Nova Digital – Qual é o papel do corretor e como a Alper enxerga sua atuação no mercado de saúde corporativa?

Claudio Tafla: Além da questão obrigatória legal da existência da figura do corretor intermediando contas de planos de saúde, identificamos muitos diferenciais positivos e construtivos da participação de uma corretora como a Alper, que são as tarefas complementares dentro da gestão de saúde populacional das empresas que nos contratam.

Atuamos com o Dr. Alper, desde a identificação precoce dos beneficiários em risco, através de mapeamento de risco e cruzamento dos dados de saúde ocupacional, até a alocação dos que possuem necessidades pontuais e precisam de acompanhamento em linhas de cuidado específicas para melhor qualidade do atendimento e melhores desfechos em saúde. Finalizamos com estudos atuariais e auditorias de casos pré, intra e pós-internação, impactados por um trabalho proativo da nossa equipe de saúde.

Para isso, existe a necessidade constante de o corretor se adaptar às mudanças trazidas pela digitalização, integrando dados e buscando interoperabilidade em prol do beneficiário, para reduzir a fragmentação do cuidado. As competências que o tornam parceiro estratégico incluem conhecimento tecnológico, visão do todo e empatia para buscar as melhores soluções.

SND – Como a Alper trabalha o relacionamento com seus corretores?

CT - Vemos nos corretores, sejam da área da saúde ou não, atores protagonistas na busca de soluções adequadas e viáveis para as



Dr. Claudio Tafla:
nossos corretores
aprendem, na prática,
com o apoio de
colegas
especializados, como
cada produto pode se
encaixar nas
necessidades
específicas dos
clientes.

demandas dos clientes. Por isso, oferecemos treinamentos, ferramentas, programas de atualização e conhecimentos gerais de produtos, além de dinâmicas internas com outros fornecedores e parceiros.

Por meio do Dr. Alper, nossos corretores aprendem na prática, com o apoio de colegas especializados, como cada produto pode se encaixar nas necessidades específicas dos clientes, construindo um portfólio amplo e personalizado.

SND – Como a inovação e a transformação digital têm impactado o trabalho do corretor?

“A tecnologia da informação tem impactado de forma impressionante todos os setores, e na vida do corretor não é diferente”.

Com o Dr. Alper e as ferramentas integradas à nossa transformação digital, conseguimos reunir dados de diferentes fontes em um BI único, que apoia decisões mais rápidas e atua de forma preditiva, precoce e preventiva.

Também utilizamos robôs (data apps) para capturar dados das operadoras, tornando o trabalho dos corretores mais produtivo e estratégico. A criação de um banco de dados unificado, acessado de forma segura e em conformidade com a LGPD, padroniza e integra

informações, aprimorando a experiência do cliente.

E para trazer ainda mais facilidade e qualidade no atendimento, reforçamos o uso da doc24 como parceira estratégica em telemedicina, um avanço que melhora o acesso dos beneficiários e funciona como triagem para casos que não exigem pronto-socorro ou internações desnecessárias.

SND – Qual tem sido o impacto da telemedicina dentro do Dr. Alper?

A implementação da telemedicina dentro do Dr. Alper aconteceu antes da pandemia, pois sempre acreditamos na ferramenta como um benefício adicional para beneficiários e empresas. A adesão e o engajamento foram imediatos.

Os resultados comprovam o impacto positivo: medimos constantemente indicadores como tempo de espera, qualidade de atendimento, custo e satisfação. Desde o início das operações, em fevereiro de 2020, já contabilizamos R\$ 97,5 milhões em custos evitados, considerando atendimentos e internações prevenidos com o apoio da telemedicina doc24.

SND – Que mensagem a Alper gostaria de deixar aos corretores neste mês dedicado a eles?

Gostaríamos de agradecer e valorizar o trabalho dos corretores, muitas vezes subestimado, mas que gera resultados reais na vida, saúde e satisfação dos clientes todos os dias. Vocês são os materializadores e viabilizadores de todas as soluções que desenvolvemos e que só existem porque chegam até o cliente por meio de vocês.



MAYTECH: A INTELIGÊNCIA QUE TRANSFORMA O RELACIONAMENTO ENTRE CORRETOR E SEGURADO

O MERCADO DE SEGUROS vive um momento de transformação, impulsionado pela tecnologia e pela busca por mais eficiência nas operações. Nesse cenário, a Maytech surge como uma aliada estratégica dos corretores e assessorias, oferecendo soluções inteligentes para automatizar o backoffice e fortalecer a comunicação com o segurado.

Com um modelo totalmente voltado à rotina do corretor, a Maytech combina tecnologia, inteligência artificial e automação para simplificar tarefas operacionais, permitindo que os corretores foquem no que realmente importa: vender mais e atender melhor seus clientes.

A plataforma reúne recursos que facilitam a gestão e otimizam processos, como comunicação automatizada e personalizada com segurados, envio inteligente de lembretes e cobranças, acompanhamento de parcelas, e um agente de IA preparado para interagir com segurados em diferentes canais, como e-mail e WhatsApp.

Outro diferencial é o modelo modular de contratação, que permite que cada corretora personalize o uso da plataforma conforme suas necessidades, com liberdade para incluir, pausar ou cancelar

serviços sem multa. Essa flexibilidade garante que o corretor tenha sempre uma ferramenta sob medida para seu negócio, acompanhando o ritmo de crescimento da operação.

Com a Maytech, as corretoras ganham tempo, reduzem a inadimplência e aprimoram a experiência do segurado, tudo com uma interface simples e suporte especializado. Mais do que uma plataforma, a Maytech representa uma nova forma de pensar o dia a dia do corretor: inteligência aplicada à comunicação e à eficiência.

Maytech. A inteligência por trás da sua comunicação com o segurado.



Hoje o brinde é seu Corretor!

Você que é **protagonista de histórias** que começam com confiança e se **transformam em saúde e bem-estar**.

E para homenagear você, que é peça-chave nessa jornada, destacamos um **benefício exclusivo**:



Clube de Vantagens Allcare!

Com mais de **400 e-commerce** com ofertas incríveis, descontos especiais e oportunidades únicas para você aproveitar.



Juntos, cuidamos de quem cuida.
Feliz dia do Corretor!

allcare

FLERTANDO COM OS DESINTERESSADOS: O DESAFIO DE VENDER SEGUROS E PROPÓSITO EM UM MUNDO DISTRAÍDO

Em um mercado cada vez mais racional e apressado, o corretor de seguros exerce um papel profundamente humano: não vende apólices – inspira confiança, protege famílias e prolonga histórias

Por: Jususmar Sousa*

EM MAIS DE quatro décadas dedicadas ao mercado de seguros, aprendi que o maior desafio de um corretor não é explicar o produto, superar objeções ou vencer a concorrência. O verdadeiro desafio é conquistar a atenção de pessoas desinteressadas — aquelas que acreditam que o amanhã está garantido, que o tempo não falta e que o risco pertence apenas aos outros.

Vender seguros, especialmente o de vida, é uma arte que exige fé no ser humano. É acreditar que, em meio à pressa, à descrença e ao excesso de distrações, ainda há espaço para uma conversa sincera sobre proteção, amor e legado. Costumo dizer que vivemos “flertando com desinteressados” e “jogando contra as improbabilidades”.

Essas expressões traduzem a realidade do nosso setor: o corretor se aproxima de pessoas que evitam falar sobre o tema mais importante — a própria vulnerabilidade. Mas é justamente aí que mora a beleza da profissão. O corretor de seguros é aquele que insiste, com empatia e entusiasmo, em abrir janelas de consciência em um mundo acostumado a negar riscos.



O ENTUSIASMO COMO ANTÍDOTO

Quando comecei minha trajetória, em 1984, eu fazia de oito a doze reuniões por dia e voltava para casa sem fechar uma única venda. Foi nesse período que compreendi que técnica sem entusiasmo é discurso vazio. As pessoas não compram o que você vende – compram o que você as faz sentir.

O entusiasmo é o verdadeiro antídoto contra o desinteresse. Um corretor precisa entrar em cada reunião com brilho nos olhos, energia e propósito. Sem entusiasmo, até o melhor argumento perde força; com entusiasmo, até o “não” pode se transformar em oportunidade.

O entusiasmo é a linguagem universal da confiança. Ele contagia, inspira e cria conexões que nenhuma técnica, por mais refinada, é capaz de substituir.

OS TRINTA SEGUNDOS QUE MUDAM TUDO

Com o tempo, desenvolvi uma metodologia de comunicação que chamo de Speech de 30 segundos, inspirada na clássica fórmula A.I.D.A — Atenção, Interesse, Desejo e Ação.

Em meio minuto, o cliente precisa perceber que está diante de alguém que acredita no que faz. Essa primeira conexão é decisiva.

Não vendemos apólices; vendemos segurança, tranquilidade e continuidade. Quando o cliente entende isso, ele deixa de ser um espectador e se torna protagonista da própria história. Cada palavra, cada gesto e cada silêncio do corretor devem refletir clareza e propósito.

PROpósito: O VERDADEIRO MOTOR DA PROFISSÃO

Ao longo da vida, percebi que os corretores mais bem-sucedidos não são os que acumulam comissões, mas os que acumulam histórias transformadas. O seguro de vida não é uma transação financeira – é um ato de generosidade que atravessa o tempo.

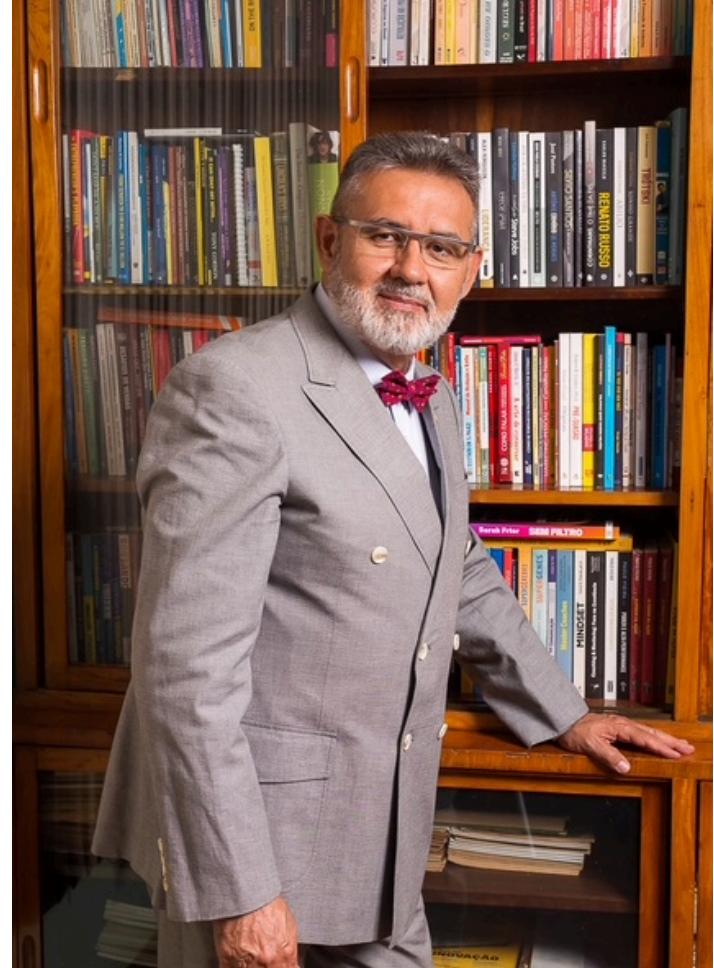
Ele é a maior prova de amor que alguém pode deixar. É o cumprimento de uma promessa silenciosa: “Eu estarei com você, mesmo quando não estiver mais aqui.” Por isso, costumo dizer que nossa missão é simples e profunda: proteger uma família por dia. Essa é a verdadeira medida do nosso impacto e a razão pela qual vale a pena levantar todos os dias.

O CLIENTE COMO HERÓI DA HISTÓRIA

Em toda venda, o corretor precisa compreender que o herói da história não é ele – é o cliente. Nós somos apenas os guias que o ajudam a vencer o vilão da insegurança.

Quando conseguimos fazer o cliente se enxergar como protagonista — alguém que protege, planeja e cuida —, o fechamento acontece naturalmente, sem pressão ou insistência.

A venda de seguros, quando feita com propósito, deixa de ser uma transação e se torna uma transformação emocional. O corretor de seguros é um tradutor de sonhos em segurança, um profissional que fala a linguagem da responsabilidade e do amor.



VENDER É SERVIR

Vender seguros é, acima de tudo, servir. É estar presente na vida das pessoas quando elas mais precisam – muitas vezes quando já não estamos mais aqui. É isso que dá sentido à profissão e a torna uma das mais humanas que existem.

Depois de tantos anos, aprendi que o sucesso não se mede apenas por cifras, mas por histórias que continuaram por causa de uma decisão tomada com consciência e amor.

O entusiasmo move. O propósito sustenta. E a gratidão dá sentido à jornada.

O corretor de seguros não vende produtos – ele prolonga histórias.

**Jokusmar Sousa é corretor de seguros, CEO da Mister Líber Corretora de Seguros, membro do Conselho de Ex-presidentes (Past President Council) conselheiro e representante da companhia (Company Chair) Porto Seguro na MDRT (Million Dollar Round Table), associação internacional que reúne profissionais de sucesso em seguro de vida.*



CORRETOR DE SEGUROS SEGUE COMO PILAR ESTRATÉGICO DO GRUPO A12+

O GRUPO A12+ DEMONSTRA, em seus resultados e em sua estrutura, a importância central e estratégica do corretor de seguros, não apenas como um intermediador de vendas, mas como um verdadeiro guardião dos interesses do segurado. O corretor atua oferecendo consultoria especializada para a proteção da saúde, da família e do patrimônio, por meio da escolha e gestão das coberturas mais adequadas.

Com um ecossistema que reúne centenas de corretoras associadas em todo o território nacional, o Grupo A12+ tem como propósito construir perenidade para o corretor, para o cliente e para toda a cadeia de relacionamentos. O corretor de seguros é o motor de seu crescimento exponencial. Dados recentes demonstram a força dessa união: o Grupo já alcançou a marca de mais de R\$ 1 bilhão em vendas anuais, resultado da atuação conjunta de mais de 200 corretoras associadas e 220 mil clientes ativos.

“O modelo de negócio do Grupo A12+ é projetado para impulsionar o crescimento e a expansão das corretoras em novas áreas e grandes negócios. O foco do grupo não

Renner Fidelis, CEO do Grupo A12+

está apenas na comercialização de seguros, mas em oferecer um leque de soluções que abrange produtos financeiros, tecnologia, gestão de riscos e capacitação”, declarou Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+.

A corporação incentiva que as corretoras atuem não somente como vendedoras de seguros, mas como consultoras de proteção patrimonial, promovendo a gestão da segurança da vida e do patrimônio dos clientes por meio de um mix de soluções que vai de seguros tradicionais a saúde, crédito e gestão de riscos corporativos, por meio da vertical A12+ Corporate. Essa vertical fornece o apoio técnico e a expertise necessárias para que as corretoras associadas possam atuar e expandir para novos segmentos, incluindo a análise e colocação de riscos complexos no mercado segurador e ressegurador.

Essa parceria garante a perenidade do negócio do corretor, permitindo que ele se concentre no atendimento humanizado e personalizado, elevando a experiência do segurado e fortalecendo a imagem de todo o mercado de seguros na sociedade.



PROTEGER

É A SUA VOCAÇÃO.

Seu trabalho garante tranquilidade, segurança
e qualidade de vida para milhares de pessoas.

Conte com o GBOEX para continuar construindo essa
história de sucesso. Parabéns pelo seu dia!

12 de outubro - Dia do Corretor de Seguros



www.gboex.com.br

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL EM SEGUROS: O NOVO VALOR DA EFICIÊNCIA PREDITIVA

Por: Luiz Bocuto*

NO CENÁRIO ATUAL do mercado segurador, há um movimento silencioso — mas decisivo — redefinindo como as seguradoras pensam, operam e entregam valor. O que antes era visto como uma obrigação tecnológica agora se tornou um diferencial competitivo: a capacidade de transformar dados em decisões.

Hoje, a eficiência operacional não é mais apenas um indicador de performance. É uma estratégia de sustentabilidade e confiança. E no centro dessa transformação estão os dados — discretos, porém poderosos — capazes de revelar o que antes era invisível, orientar decisões mais inteligentes e pavimentar o caminho da previsibilidade.

Durante décadas, as seguradoras basearam seus processos de sinistro em práticas tradicionais e fluxos lineares. Mas o novo tempo exige um olhar diferente: menos reativo e mais preditivo. A transformação digital deixou de ser um projeto de TI e passou a ser uma filosofia de gestão — um modelo mental que conecta tecnologia, pessoas e propósito.

O PODER DE ENXERGAR O INVISÍVEL

A mudança não começa com a adoção de uma nova ferramenta, mas com uma pergunta simples e poderosa: o que os dados estão tentando nos dizer?

Ao mapear as jornadas de sinistro, muitas seguradoras descobriram que a lentidão não está no volume, mas na fragmentação das informações. Há tempo desperdiçado, revisões repetitivas e decisões baseadas mais na intuição do que em evidências.



Luiz Bocuto, CEO do Sindicante Digital: a mudança não começa com a adoção de uma nova ferramenta, mas com uma pergunta simples e poderosa: o que os dados estão tentando nos dizer?

A análise de dados e os modelos preditivos romperam essa lógica. O que antes era apenas um fluxo operacional passou a ser uma fonte de inteligência. Cada etapa da operação — da abertura do sinistro à liquidação — começou a gerar aprendizado, retroalimentando o processo.

Surge então um novo paradigma: processos que aprendem com seus próprios erros e evoluem continuamente.

A TRANSFORMAÇÃO QUE NASCE NAS PESSOAS

Engana-se quem acredita que a transformação digital começa nas máquinas. Ela nasce nas pessoas. Antes de automatizar, é preciso compreender o que deve ser transformado. Antes de acelerar, é preciso simplificar.

É dessa consciência que emergem os conceitos digitais humanizados — uma abordagem que une tecnologia, análise e empatia. A automação deixou de ser o destino final para se tornar a base que sustenta o essencial: o pensamento crítico e a análise estratégica.

Com o apoio da inteligência de dados, os analistas deixam de ser apenas operadores e passam a atuar como estrategistas de confiança. Cada decisão é guiada por evidências, mas mediada pela sensibilidade humana. É o digital a serviço da empatia — um equilíbrio entre precisão técnica e discernimento humano.

A TECNOLOGIA COMO BÚSSOLA

À medida que as ferramentas de gestão, scoring e validação de dados externos se integram, o ecossistema operacional das seguradoras ganha nova vida. O que antes era um mosaico de tarefas desconectadas se transforma em uma orquestra de processos inteligentes — uma gestão à vista, onde tudo é mensurável, previsível e confiável.

Os líderes passam a tomar decisões não apenas com base em relatórios, mas em contextos. Deixam de olhar para o passado e passam a ler o presente em tempo real. O dado deixa de ser um registro e passa a ser uma bússola.

Essa clareza cria cadências. O backlog diminui, os prazos se tornam consistentes e a experiência do cliente ganha fluidez. E é justamente aí que a eficiência revela sua verdadeira força — ela é quase invisível, mas sempre sentida.

O FUTURO JÁ COMEÇOU

O mercado segurador latino-americano está diante de uma inflexão histórica. As seguradoras que prosperam são aquelas que entenderam que a transformação digital não é sobre tecnologia — é sobre visão.

É sobre antecipar cenários, prever riscos e transformar cada sinistro em aprendizado. É sobre usar a inteligência dos dados para devolver tempo, precisão e propósito às decisões humanas. E, acima de tudo, é sobre reconhecer que eficiência e humanidade não são opostos — são complementares.

“A eficiência se tornou estratégica. E a estratégia, cada vez mais, é humana”.

*Luiz Bocuto é Fundador e CEO do Sindicante Digital. “O radar que potencializa decisões seguras — mais visão, menos perdas”.

ALM EM ASCENSÃO

Seguradora carioca amplia horizontes e reforça protagonismo no mercado de garantia

A SEGURADORA ALM VIVE um momento de virada. De empresa sólida no mercado de seguros, passou a ser reconhecida como protagonista de um novo ciclo que conecta proteção, investimento e inovação. O recente patrocínio ao Seminário de Real Estate – Amcham Rio, realizado no Rio de Janeiro, consolidou a presença da marca entre os grandes nomes do setor imobiliário e marcou um passo decisivo em sua trajetória de expansão.

Promovido pela Amcham Rio (Câmara Americana de Comércio), o evento reuniu empresários, investidores, construtoras e representantes do poder público em torno de um tema central: o futuro do mercado imobiliário e as oportunidades que surgem com a revitalização urbana da cidade. Entre debates sobre o fortalecimento do Centro do Rio, o crescimento do mercado corporativo e as novas exigências ESG, o seminário reafirmou o papel estratégico do setor na economia carioca.

A participação da Seguradora ALM como patrocinadora principal chamou atenção do público e da imprensa especializada, mas o momento mais simbólico veio com a presença do prefeito Eduardo Paes, que mencionou a seguradora em seu discurso. Em tom descontraído, o prefeito brincou com a recente expansão da companhia para São Paulo e afirmou: “Vou fazer seguro com vocês aqui no Rio.” A fala, reforçou o reconhecimento da ALM como uma marca que representa a força e a confiança do empresariado carioca.

Mais do que um gesto de visibilidade, o patrocínio da ALM reflete uma estratégia clara de posicionamento. A seguradora tem se aproximado de setores-chave da economia real, buscando oferecer soluções específicas para fundos imobiliários, incorporações, retrofit e proteção de ativos corporativos. A meta é unir tecnologia, inteligência de dados e visão financeira para construir produtos sob medida para um mercado em transformação.

Mais do que patrocinar um evento, a ALM investiu em uma narrativa de futuro. Uma seguradora que entende que proteger é também construir e que a verdadeira solidez nasce quando se tem coragem de expandir.



Da esquerda para a direita:
presidente da
Amcham Rio,
Luciana Uchoa, e
Cristiane Rassier,
Head de Marketing
da Seguradora
ALM

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/)



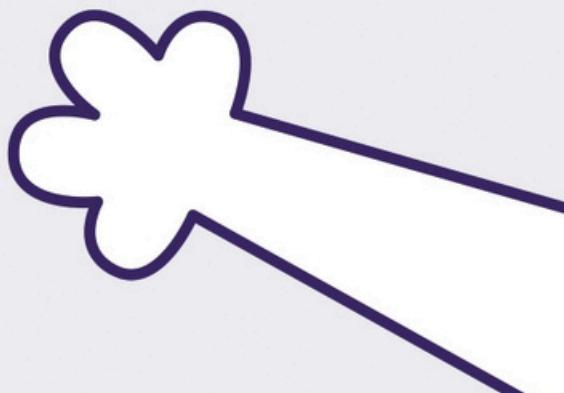
[facebook.com/apetsaude/](https://www.facebook.com/apetsaude/)



br.linkedin.com/company/apetsaude



apetsaude.com.br





REUNI LANÇA A PLATAFORMA AMIGO DO CORRETOR

Iniciativa visa fortalecer corretor na comercialização o seguro de franquia; ecossistema digital coloca o profissional no centro da oferta de reembolso de franquia em sinistros parciais

CHEGA AO MERCADO A plataforma Amigo do Corretor, que credencia corretores para comercializarem o Franquia Zero – Anual. O produto é uma proteção complementar que reembolsa a franquia do seguro automóvel quando o sinistro é parcial.

O lançamento acontece por meio da parceria com a Seguros Sura, referência em inovação e experiência do cliente no setor, que vai garantir lastro técnico e operacional ao produto. O modelo elimina barreiras para que qualquer corretor habilitado opere a oferta com emissão 100% digital e comissionamento de até 18% sobre o prêmio líquido.

“Com o Amigo do Corretor e a parceria com a Seguros Sura, destravamos acesso a um produto de alto apelo, com governança e experiência digital ponta a ponta”, afirma Ricardo Campoi, CEO.

COMO FUNCIONA O PRODUTO

O segurado que sofrer um sinistro parcial e pagar a franquia vai enviar o comprovante de pagamento e as informações do sinistro. Após validação do sinistro junto a SURA, ocorre o reembolso (até o limite contratado), com prazos operacionais de D+7.

PONTOS ESSENCIAIS

- Objeto: reembolso da franquia do seguro auto (casco) em indenização parcial da seguradora principal;
- Elegibilidade: apólice vigente e franquia definida em nome do segurado (CPF);
- Exclusões típicas: perda total, sinistro anterior à vigência, CNH irregular, fraude, uso não declarado, entre outras previstas nas condições do produto.

O QUE A PLATAFORMA ENTREGA AO CORRETOR

- Credenciamento online com aceite eletrônico e checagens SUSEP;
- Emissão digital e certificado automático ao segurado;
- Backoffice de sinistros e reembolsos com trilhas de auditoria;
- Materiais de marketing aprovados para WhatsApp;
- Comissionamento escalonado até 18% sobre prêmio líquido (política de estorno transparente);
- Painel de performance com indicadores de conversão, reembolso e NPS.

Por fim, a plataforma estreia com o Franquia Zero – Anual (em parceria com a Seguros Sura) e prepara uma prateleira de outros produtos complementares de alto giro, mantendo clareza de proposta de valor, baixa fricção e experiência digital.



Confiança se
constrói com
quem protege
o que é seu
há 35 anos.



12 DE OUTUBRO
DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA NA REGULAÇÃO DE SINISTROS

Por: Lucas Tavares Perna

A REGULAÇÃO DE SINISTROS de transporte é um segmento complexo, que envolve variáveis técnicas, jurídicas, logísticas e comerciais. Nesse contexto, a gestão financeira desempenha papel essencial para garantir que cada etapa do processo seja executada com agilidade, qualidade e total conformidade com as exigências legais e contratuais.

O controle orçamentário eficiente possibilita que a empresa alinhe suas metas de crescimento com as demandas operacionais, assegurando que recursos sejam alocados de maneira estratégica e que cada projeto — desde o atendimento inicial ao cliente até a conclusão do sinistro — seja conduzido de forma economicamente viável e sustentável.

Para a L. Perna, a boa gestão financeira não é apenas um suporte administrativo; é parte integrante da estratégia corporativa, fortalecendo a credibilidade da marca e oferecendo aos clientes e parceiros a segurança de que contam com uma empresa financeiramente estável, capaz de honrar compromissos e manter um alto padrão de entrega.

PILARES DA SOLIDEZ FINANCEIRA

O modelo de gestão financeira da L. Perna Reguladora de Sinistros é sustentado por pilares que norteiam cada decisão e operação da área:

1 - Planejamento Estratégico Integrado

O planejamento financeiro é alinhado diretamente ao planejamento estratégico da empresa, considerando tendências do mercado segurador, previsões econômicas e mudanças regulatórias. Esse alinhamento garante que os investimentos sejam direcionados para áreas prioritárias, reforçando a competitividade e ampliando a capacidade de resposta às demandas do setor.

2 - Transparência e Compliance

Todas as movimentações financeiras seguem padrões rigorosos de compliance, com registro, monitoramento e auditoria constantes. A transparência não se limita ao cumprimento das obrigações fiscais e trabalhistas; ela se estende à forma como a empresa se relaciona com clientes, fornecedores e parceiros, construindo confiança em cada transação.

3 - Controle de Custos e Eficiência Operacional

O gerenciamento cuidadoso dos recursos permite à L. Perna manter um equilíbrio saudável entre custo e qualidade. A política de custos é orientada para a eficiência: otimizar processos, reduzir desperdícios e reinvestir ganhos operacionais em melhorias que beneficiem diretamente o cliente.

4 - Gestão de riscos financeiros

Assim como a empresa atua na mitigação de riscos para seguradoras e clientes, também mantém um rigoroso controle dos riscos internos. Isso inclui a diversificação de receitas, a manutenção de reservas e a análise constante do fluxo de caixa, assegurando estabilidade mesmo em cenários adversos.

5 - Investimento Contínuo em Capital Humano e Tecnologia

A L. Perna comprehende que a gestão financeira eficiente também depende de ferramentas adequadas e de profissionais qualificados. Por isso, direciona parte de seus recursos para programas de capacitação, modernização de sistemas e adoção de soluções tecnológicas que aumentam a produtividade e a assertividade dos processos.

INTEGRAÇÃO ENTRE ÁREAS: O FINANCEIRO COMO EIXO ESTRATÉGICO

Uma das marcas da gestão da L. Perna é a integração entre a área financeira e os demais setores da empresa. Em vez de funcionar como um departamento isolado, o financeiro atua de forma colaborativa com as áreas técnica, operacional e comercial, garantindo que todas as decisões sejam sustentadas por análises econômicas consistentes.

Essa integração permite, por exemplo, que a especificação dos serviços leve em conta não apenas os custos diretos, mas também projeções de mercado e indicadores de desempenho. Da mesma forma, investimentos em novas tecnologias ou expansão geográfica passam por uma análise conjunta, equilibrando a ambição de crescimento com a prudência financeira.

O PAPEL DO FINANCEIRO NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Embora possa parecer uma função distante do atendimento ao cliente, a gestão financeira exerce impacto direto na experiência e na satisfação de quem contrata os serviços da L. Perna. A eficiência no controle dos recursos permite:

- Praticar preços competitivos sem comprometer a qualidade;
- Reduzir prazos de entrega e resposta, por meio de investimentos em agilidade operacional;
- Garantir previsibilidade na execução dos serviços, evitando surpresas e atrasos;
- Assegurar a solidez da empresa, fator decisivo para que seguradoras e corretores mantenham relacionamentos de longo prazo.

Essa conexão entre saúde financeira e qualidade de entrega reforça a percepção da L. Perna como uma parceira confiável, capaz de atender demandas complexas com segurança e eficiência.

RESULTADOS QUE FORTALECEM A MARCA

A aplicação consistente dessas práticas ao longo dos anos consolidou a L. Perna Reguladora de Sinistros como uma empresa de referência, não apenas pela excelência técnica, mas também pela capacidade de

manter-se financeiramente sólida em diferentes cenários econômicos.

Esse desempenho se traduz em:

- Estabilidade de parcerias comerciais: seguradoras e corretores sabem que podem contar com a empresa a longo prazo;
- Capacidade de investimento: modernização constante de processos e infraestrutura;
- Resiliência diante de crises: manutenção da operação sem prejuízo aos clientes, mesmo em períodos de instabilidade;

COMPROMISSO COM O FUTURO

A L.Perna entende que a gestão financeira é um processo contínuo, que exige atualização constante e capacidade de adaptação. O cenário global e o setor de seguros passam por transformações rápidas, e apenas empresas com visão estratégica e disciplina de gestão serão capazes de prosperar nesse ambiente.

Por isso, a empresa mantém seu compromisso com a inovação, o aprimoramento de processos e a valorização de sua equipe. Acredita que o futuro do setor de regulação de sinistros será marcado pela integração entre tecnologia, inteligência de dados e gestão estratégica, e está preparada para liderar esse movimento.

Essa postura assegura que cada sinistro seja tratado com a atenção que merece, sem comprometer a estabilidade da empresa e, ao mesmo tempo, fortalecendo a credibilidade que a L. Perna construiu ao longo de sua história. É assim que a empresa segue avançando, unindo excelência técnica e responsabilidade financeira para entregar sempre o melhor aos seus clientes e ao mercado.



PITZI LANÇA SISTEMA DE REGULAÇÃO DE SINISTROS

A PITZI REFORÇA sua liderança em experiência do cliente com o lançamento de um sistema de regulação de sinistros que utiliza inteligência artificial (IA) para tornar o processo ainda mais rápido, eficiente e transparente. A iniciativa reafirma o compromisso da empresa em simplificar cada etapa da jornada do usuário e elevar o padrão de atendimento no mercado de proteção de smartphones e eletrônicos.

Com a iniciativa, metade dos sinistros são regulados integralmente por IA, permitindo que o cliente saiba em segundos se o seu pedido foi aprovado. Casos mais complexos continuam a ser analisados por especialistas humanos, garantindo equilíbrio entre eficiência tecnológica e suporte personalizado. “Nosso objetivo não é substituir o atendimento humano, mas eliminar etapas burocráticas desnecessárias e devolver conectividade aos nossos clientes no menor tempo possível”, explica Tatiany Martins, vice-presidente da Pitzi.

O projeto também aprimora a comunicação com o consumidor: já no primeiro contato, ele é informado sobre todos os documentos necessários, evitando solicitações adicionais e idas e vindas que antes podiam atrasar o processo em até dez dias. Agora, esse tempo pode ser reduzido a segundos, com aprovação imediata em metade

dos casos e diminuição média de 2 dias no tempo de atendimento.

Além da agilidade, a IA da nova solução traz personalização. O sistema adapta a jornada de acordo com o histórico do cliente, tipo de cobertura e contexto do sinistro. Isso garante transparência total, sem letras miúdas ou surpresas durante o processo.

A automação é aplicada apenas em processos padronizáveis, como análises documentais e verificações iniciais, liberando a equipe humana para focar em casos que exigem maior expertise. Dessa forma, a Pitzi assegura que a tecnologia vai potencializar — e não substituir — o olhar cuidadoso de seus especialistas.

Nesta fase inicial, a abertura de sinistros ocorre diretamente no ponto de venda, com apoio do vendedor.

A estratégia permite um ambiente mais controlado e seguro, especialmente para casos que exigem checagem detalhada, como fraudes ou reincidências.

“Acreditamos que iniciar pelo ponto de venda garante uma implantação mais confiável, e nossa meta é expandir para toda a base de clientes nos próximos meses”, afirma Tatiany.

Em 2025, a insurtech concorre ao Prêmio Reclame AQUI na categoria Seguradoras, reforçando seu compromisso com transparência, agilidade e qualidade.



O corretor que inova, cuida

Com a **Alper** e a telemedicina da **doc24**, corretores oferecem mais acesso, eficiência e **resolutividade em saúde corporativa.**

Tecnologia, dados e cuidado humano conectam empresas, beneficiários e operadoras em um mesmo propósito: **mais saúde, menos burocracia**

doc24.com.br





GBOEX APRESENTA REDE DE VANTAGENS

O GBOEX REFORMULOU a sua rede de convênios. Criada há mais de 50 anos, a iniciativa visa garantir ainda mais benefícios para associados e corretores de seguros cadastrados na empresa. A marca do serviço passou por uma modernização, sob a apresentação de Rede de Vantagens. A iniciativa reúne mais de 9 mil estabelecimentos e aproximadamente 7 mil serviços e produtos com descontos que podem chegar a 50%, conforme o conveniado. São incentivos para quem confia na entidade e busca ainda mais motivos para cuidar do presente e do futuro da família.

A mudança tem como objetivo tornar mais clara a proposta de que os descontos oferecidos são vantagens adicionais, um complemento aos benefícios dos planos contratados. “Ao adotarmos a nova denominação, conseguimos destacar melhor as utilidades oferecidas. Essa alteração nos permitirá comunicar de forma mais eficaz e incentivar ainda mais a utilização. Buscamos reforçar a ideia de pertencimento e reconhecimento de clientes e parceiros”, resume a gerente de Produtos, Projetos e Inteligência de Mercado do GBOEX, Letícia Vaz.

Para o usuário, além da atualização constante de parcerias e descontos, a Rede de Vantagens traz a

percepção mais clara de benefício. “Como parte do nosso compromisso de entregar mais valor, estamos renovando a plataforma de acesso e ampliando continuamente a nossa rede de produtos e serviços para atender às expectativas e fortalecer a parceria com associados e corretores”, afirma Letícia.

REPOSIÇÃO ESTRATÉGICO

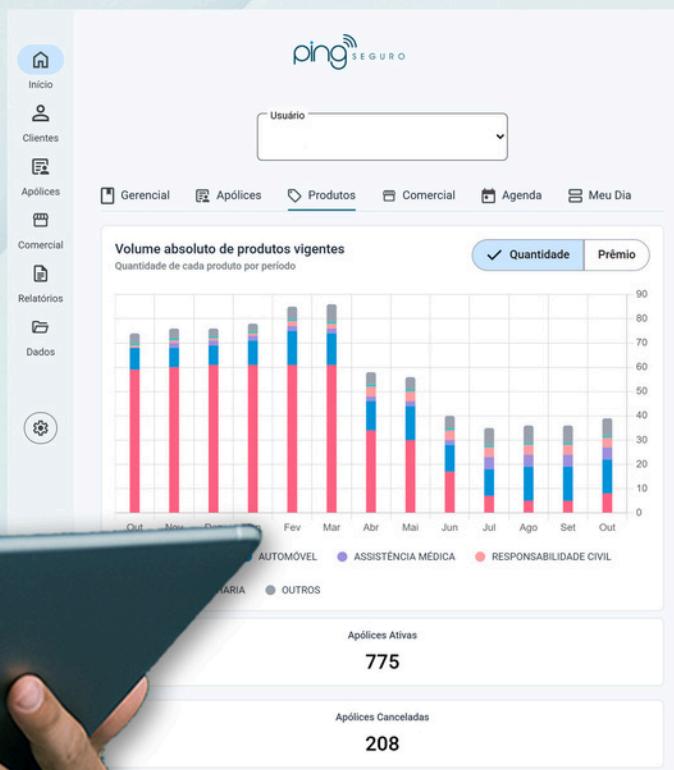
O conceito da alteração engloba o reposicionamento estratégico da comunicação, já aplicado em outras ações da entidade, como no site oficial (www.gboex.com.br) e na revitalização de marcas e espaços físicos. “Rede de Vantagens: um mundo de benefícios pensados para você aproveitar mais cada momento” é o mote escolhido. Assim como os valores empresariais, de tradição, de solidez e de segurança, ele está alinhado às propostas de gestão defendidas pela empresa centenária, a qual já na década de 1960 demonstrava preocupação com a criação de incentivos em vida para os associados, por meio da elaboração da rede.



Dê um presente para a sua corretora de seguros!

Assine o Sistema de Gestão + Multicálculo Auto para Corretoras de Seguros que cabe no seu bolso.

a partir de
R\$49,90
por mês



PREVIDÊNCIA PRIVADA ALIADA DAS FAMÍLIAS

Seguradora registrou aumento de 44% no total de clientes com menos de 18 anos nos últimos cinco anos. Pais que contratam investem nos sonhos dos filhos e estimulam educação financeira

GARANTIR UM FUTURO tranquilo para os filhos é um desejo comum entre muitos pais. Nesse cenário, a previdência privada vem ganhando espaço como uma alternativa cada vez mais procurada pelas famílias que buscam planejar o amanhã das crianças desde cedo. Na Icatu Seguros, o número de clientes com menos de 18 anos cresceu 44,2% nos últimos cinco anos.

“Os pais têm se conscientizado cada vez mais sobre a importância de poupar e investir desde cedo para garantir um futuro tranquilo para si e para toda a família. E a previdência privada para menores de 18 anos é uma aliada, podendo ser utilizada para objetivos específicos – como intercâmbio, faculdade, a compra de um bem, a abertura de um negócio ou dar início a um plano de aposentadoria – inclusive em situações imprevistas”, explica Talita Raupp, Superintendente de Produtos de Previdência da Icatu Seguros.

Além de ser uma forma de investimento, a previdência para menores de idade é também um importante instrumento para estimular a educação financeira e o hábito de poupar desde cedo. “É uma forma dos pais ensinarem, na prática, a importância de guardar dinheiro e criar uma base sólida para decisões financeiras mais conscientes no futuro”, complementa Talita.

BENEFÍCIOS DA PREVIDÊNCIA PRIVADA INFANTIL

Entre os benefícios, está a possibilidade de aproveitar ao máximo o tempo a favor dos investimentos. Aplicações de longo prazo, a partir de dez anos, contam com apenas 10% de alíquota de Imposto de Renda, no regime regressivo – em que quanto maior o tempo de investimento menor a tributação, que incide somente no momento do resgate ou da renda. Na prática, isso significa transformar o hábito de poupar em uma reserva capaz de realizar sonhos e tirar projetos do papel.

“Mas a previdência, por meio do PGBL, também traz benefícios para os pais, afinal a contribuição para o filho, sendo seu dependente na declaração do imposto de renda, possibilita aproveitar a dedução do IR”, revela a executiva. Para quem faz a declaração completa, a melhor escolha é o PGBL, pois permite deduzir até 12% da renda bruta anual tributável.

Talita Raupp, Superintendente de Produtos de Previdência da Icatu Seguros



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



Com mais de 40 anos de experiência em proteção familiar, Jokusmar 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 REÚNE CLIENTES E PARCEIROS PARA FORTALECER AGENDA DE RESILIÊNCIA CLIMÁTICA

Ferramenta Climate Spotlight foi apresentada em encontro com especialistas, com foco em dados climáticos, engenharia de riscos e aplicações práticas em clientes globais

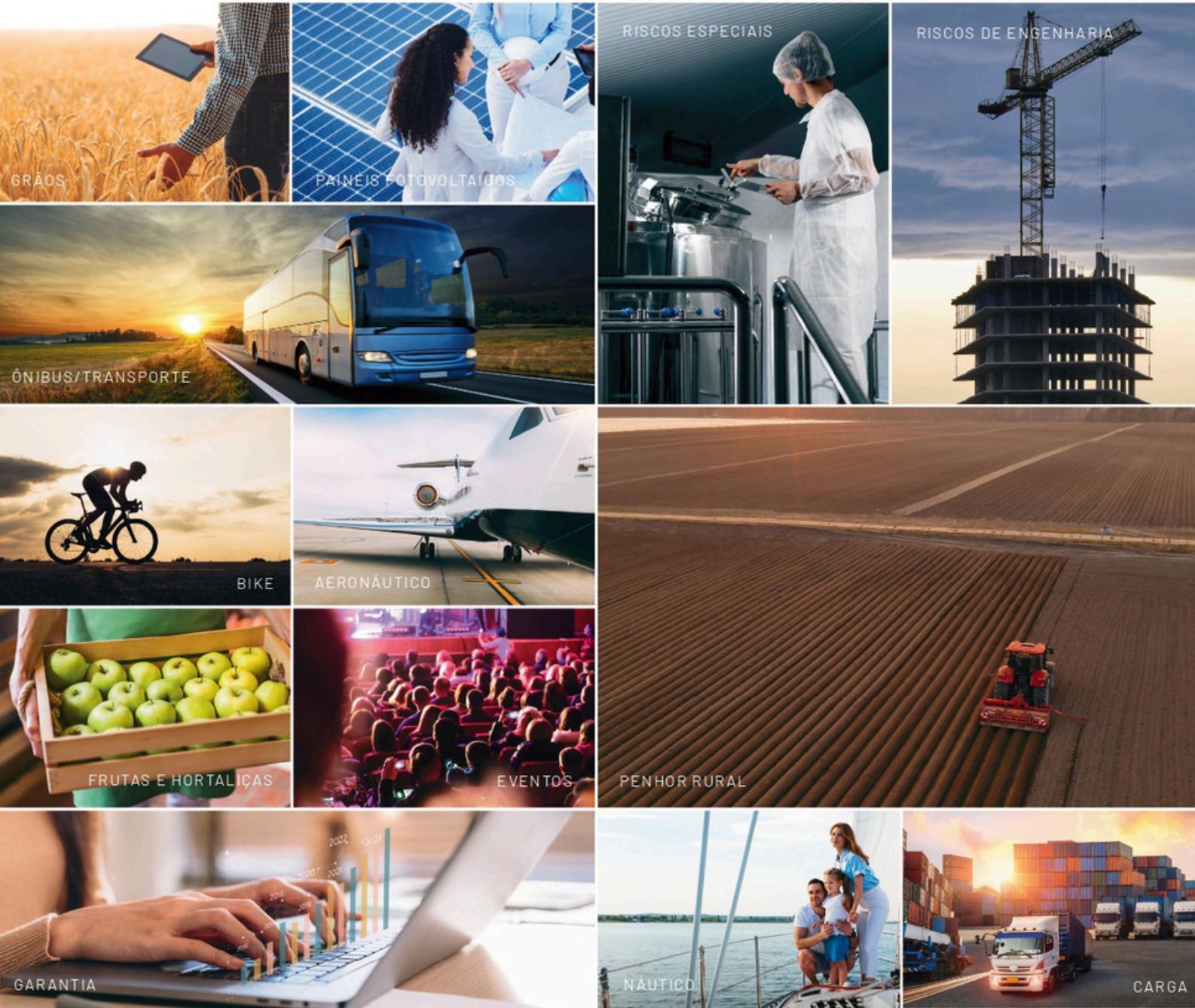
A ZURICH SEGUROS RECEBEU clientes e parceiros para o encontro “Fortalecendo a resiliência climática”, com foco nas soluções de engenharia de riscos e nos serviços de resiliência climática, conhecidos por Climate Spotlight. O evento contou com a participação de executivos da delegação suíça do Grupo Zurich e da operação brasileira, com demonstrações práticas do Climate Spotlight e interação com o público para esclarecimentos.

Edson Franco, CEO da Zurich Brasil, abriu o encontro destacando o contexto no Brasil e o papel social do seguro na adaptação climática. “No ano passado, cerca de 2.500 municípios brasileiros entraram em estado de emergência por desastres climáticos. Nas inundações do Rio Grande do Sul, estima-se um total de 100 bilhões de reais em prejuízos dos quais apenas 6 bilhões segurados. É preciso entender que o seguro é parte da solução, com prevenção, mitigação e, quando necessário, indenização. Nossa foco é apoiar os clientes na transição, com serviços e inteligência de risco”, afirmou.



Na sequência, Linda Freiner, Head Global de Sustentabilidade do Grupo Zurich, enfatizou a centralidade da resiliência na estratégia global da companhia. “Esta COP traz adaptação e resiliência ao topo da agenda. Como seguradora, resiliência é chave em tudo o que fazemos. As perdas seguradas por eventos extremos vêm crescendo cerca de 5 a 7% ao ano e estimamos algo em torno de 145 bilhões de dólares neste ano. Publicamos nosso primeiro plano de transição climática integrando redução de emissões e resiliência. O Climate Spotlight torna a ciência do clima prática e acionável para clientes, e a colaboração entre seguradoras, clientes e parceiros é essencial para avançarmos”, disse.

O bloco técnico ficou a cargo de Andressa Meirelles, diretora de Engenharia de Riscos da Zurich para a América Latina, que apresentou a Zurich Resilience Solutions (ZRS) e sua atuação consultiva. “A Zurich Resilience Solutions nasceu para pensar além do seguro. Com mais de 150 anos de dados e mais de 75 anos de engenharia de riscos, ampliamos nossa presença para apoiar qualquer empresa na gestão de riscos. Temos presença em mais de 40 países, mais de mil engenheiros e realizamos dezenas de milhares de avaliações por ano, gerando recomendações que ajudam nossos clientes a mitigar riscos atuais e futuros”, explicou.



CONFIANÇA E SOLIDEZ EM CADA SOLUÇÃO QUE OFERECEMOS

Conheça nossos seguros e
seja parceiro da inovação:



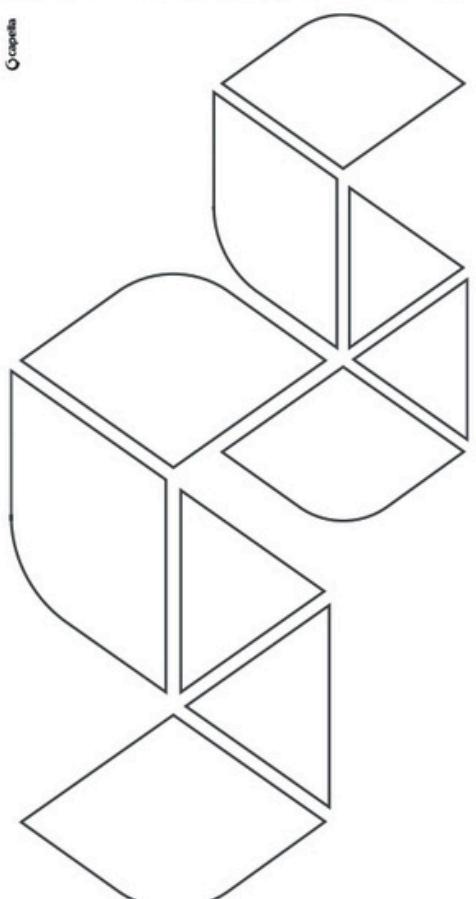
essor.com.br

in /company/essor-seguros

ig /essorseguros

fb /essorseguros

essor
Seguradora do Grupo SCOR





Sócios Michel Acordi
Alexandre, Douglas Guizoni
e Luis Felipe Pinto

VOASAN CORP INAUGURA CORRETORA

A **VOASAN CORP**, conglomerado reconhecido por sua atuação nos segmentos de contabilidade, auditoria e tecnologia aplicados ao mercado securitário, dá mais um passo em sua trajetória de expansão e inovação. Desse modo, a empresa anuncia o início das operações da VSEG Corretora de Seguros, uma empresa concebida para atuar de forma estratégica na intermediação de produtos de Proteção Patrimonial Mutualista e Cooperativas de Seguros. Ao mesmo tempo, a companhia não vai deixar de atender o público do mercado tradicional.

Com essa iniciativa, a Voasan Corp consolida sua presença como referência no novo ecossistema securitário. Ele se forma a partir da Lei Complementar nº 213/2025, norma que redefine as bases da mutualidade e cria um ambiente regulado e transparente para a operação das entidades de proteção patrimonial no Brasil.

UM NOVO PARADIGMA NA PROTEÇÃO PATRIMONIAL

A criação da VSEG Corretora de Seguros representa uma aposta clara na modernização e democratização da proteção. O modelo mutualista, agora regulado, permite que grupos de pessoas compartilhem riscos de maneira organizada, transparente e auditada. Sendo assim, esse modelo se assemelha às práticas cooperativas e se distancia das antigas associações despadronizadas.

A VSEG chega com a missão de integrar esses novos grupos à

lógica do mercado segurador. Isso porque a corretora conecta cooperativas, administradoras e consumidores em um ambiente de segurança jurídica, eficiência contábil e governança corporativa.

“O futuro do mercado de seguros passa pela democratização da proteção e pelo fortalecimento do cooperativismo”, afirma Luis Felipe Bezerra Pinto, Diretor da Voasan Corp.

“Nos últimos anos, o Brasil assistiu ao surgimento de milhares de entidades que buscavam oferecer alternativas à proteção tradicional. Atualmente, com a regulamentação da Proteção Patrimonial Mutualista e o avanço das cooperativas de seguros, chegou o momento de profissionalizar o setor. Sendo assim, a VSEG nasce com esse propósito: ser a ponte entre a inovação e a credibilidade que o consumidor espera.”



DO SEGURO AO FUTURO

Mais que uma seguradora, somos parte da evolução dos novos espaços de vida e investimento no Brasil.

Com inovação, segurança e propósito, a ALM acompanha as transformações que moldam o presente protegendo conquistas e abrindo caminho para o futuro.

Seguimos crescendo com quem constrói, investe e acredita em um amanhã mais seguro para todos.



SEGURADORA ALM
GARANTIA E VIDA PARA TODOS



L Perna
Reguladora de Sinistros

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