

# SEGUR NOVA DIGITAL



## A NOVA ERA DO CUIDADO PET

MARKETING NO  
MERCADO DE SEGUROS:  
QUANDO MATURIDADE  
VIRA ESTRATÉGIA P.8

ALEXANDRE DOMINGUEZ  
EM: O ANO DE VIRADA  
DA SEGURADORA ALM  
P.12



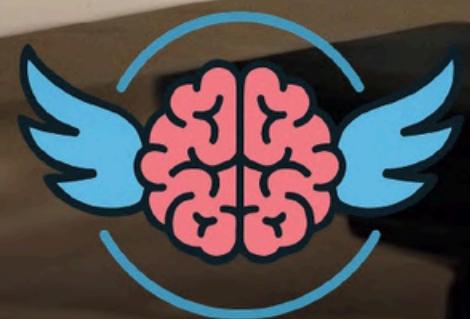


**SEGURO NÃO  
ACEITA  
IMPROVISO.  
MARKETING  
TAMBÉM NÃO.**

A Creative Wings faz  
marketing para quem vive o  
mercado de seguros.  
Entendemos o ciclo, o risco, a  
responsabilidade e a decisão.  
Nada genérico.  
Nada superficial.

Marketing que fala a língua do  
seguro.

[www.creativewings.com.br](http://www.creativewings.com.br)



**creative wings**

**Edição e reportagem**

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

**Relações Públicas**

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

**Articulistas**

Emir Zanatto

Glauco Ormond

Josusmar Sousa

**Capa**

APet

**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>

# Celebrar 2025, inspirar 2026

**C**hegar à 60ª edição é, por si só, um marco que merece ser celebrado. E, neste fim de ano, a Seguro Nova Digital reserva aos leitores uma edição especial, dedicada a balanços, reflexões e projeções que ajudam a compreender 2025 e a olhar com mais clareza para 2026.

Entre os destaques desta edição está a APet, empresa de planos de saúde para pets que protagonizou um crescimento expressivo de 40% ao longo de 2025, assumindo posição de relevância em um segmento cada vez mais competitivo.

Outro conteúdo central é a entrevista exclusiva com Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM. O executivo faz um balanço detalhado do ano, revela como a companhia superou suas metas e compartilha sua visão sobre os desafios e oportunidades que se desenham tanto para a ALM quanto para o seguro de vida em 2026.

Os colunistas analisam os temas mais relevantes e atuais do setor, trazendo diferentes olhares sobre tendências, inovações e movimentos regulatórios, além de mensagens inspiradoras que dialogam com o espírito de encerramento de ciclo e renovação que marca o fim do ano.

A edição também apresenta uma reportagem especial dedicada ao seguro para profissionais autônomos — um segmento fundamental da sociedade brasileira e que cresce de forma acelerada nos últimos anos. O tema ganha espaço à altura de sua importância, levantando reflexões sobre proteção, inclusão e novas oportunidades para o mercado segurador.

Que esta 60ª edição seja, para você, uma leitura inspiradora, informativa e estratégica. Seguimos juntos em 2026, prontos para os próximos capítulos de um setor que não para de evoluir.

**Boa leitura e bons negócios!**

Sergio Vitor Guerra



# 10

## COM A PALAVRA

2026: UM CONVITE À TRANSFORMAÇÃO

# 16

## CAPA

APET CRESCE 40% E CONSOLIDA PROTAGONISMO NO MERCADO

# 36

## TECNOLOGIA

QUANDO TECNOLOGIA VIRA DECISÃO

# 12

## ENTREVISTA

O ANO DA VIRADA DA SEGURADORA ALM

# 34

## ENTIDADE

O NATAL QUE GUIOU O CESB EM 2025

# 44

## ESPECIAL

NOVA REALIDADE DO MERCADO DE TRABALHO



Parceria é o que  
transforma resultados  
em confiança.

Encerramos 2025 com o mesmo sentimento de sempre:  
**gratidão pela parceria que nos move há 10 anos.**

Obrigado, corretor(a).

Seguiremos JUNTOS A CADA PASSO *da sua jornada*



## ALPER ELEVA UNIDADE DE RISCOS CORPORATIVOS

A Alper Seguros anuncia a aquisição estratégica da Elevus, consultoria em riscos e seguros empresariais sediada no Rio de Janeiro/RJ. A transação visa fortalecer a unidade de Riscos Corporativos da Alper,

agregando expertise e talentos de alto nível.

A aquisição total da operação da Elevus representa um passo significativo para consolidar a posição da Alper no mercado, sendo a quarta transação na unidade de Riscos Corporativos, liderada por Fábio Ursaiá, VP sênior responsável por Riscos, Agro, Specialty e resseguros da Alper Seguros.

“Com essa fusão, esperamos ótimas sinergias como, por exemplo, o know-how de especialistas da Elevus, que se junta com o time e portfólio da Alper. E, como consequência, além do aumento da nossa carteira de clientes, também temos a possibilidade de geração de novos negócios na carteira de clientes da corretora comprada. Com a Alper e Elevus juntas, proporcionamos a possibilidade e condições para contratação de todos os seguros em um único lugar, no conceito de one-stop-shop”, afirma Fábio Ursaiá, VP sênior responsável por Riscos, Agro, Specialty e resseguros da Alper Seguros.

## NOVO CONSELHEIRO DA ICATU SEGUROS

A Icatu Seguros anuncia que, a partir de janeiro de 2026, Alexandre Petrone Vilardi deixará suas funções como Vice-Presidente Corporativo para assumir uma cadeira em seu Conselho de Administração.

A decisão faz parte de um processo de transição planejado, construído de forma estruturada ao longo dos últimos meses, e reforça o compromisso da companhia com a continuidade estratégica, a estabilidade e o fortalecimento de sua gestão.

Com 15 anos de trajetória executiva na Icatu, Alexandre Vilardi desempenhou um papel relevante no avanço da companhia, contribuindo para seu posicionamento como a maior seguradora independente de Vida, Previdência e Capitalização do País. Sob sua liderança, a empresa consolidou pilares importantes de tecnologia, inovação, produtos e operação eficiente, que sustentam o ciclo atual de expansão.



Como Conselheiro, Vilardi passará a atuar em uma nova perspectiva, apoiando as decisões estratégicas que orientarão os próximos anos da seguradora, em um setor que vive importantes transformações tecnológicas, demográficas e regulatórias.



# a.colher.pet aatenção.pet amigo.pet amor.pet a.pet

**Porque quem ama Cuida!**

## **Conheça a APet, o “Plano de Saúde Ideal para Seu Pet”**

Mas também ideal para Corretores, Varejistas, Colaboradores de Empresas, Instituições Financeiras, Plataformas Digitais, Seguradoras, Empresas de Gestão de Benefícios, entre outras.

**Conheça mais sobre a APet através de nosso site:**



[apetsaude.com.br](http://apetsaude.com.br)

**Acesse nossas redes sociais:**



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



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



[br.linkedin.com/company/apetsaude](https://br.linkedin.com/company/apetsaude)



# Marketing no mercado de seguros: quando maturidade vira estratégia



**O MERCADO DE SEGUROS** sempre foi reconhecido pela sua solidez técnica, capacidade de adaptação regulatória e importância econômica. Nos últimos anos, porém, uma mudança menos visível vem ganhando força: a necessidade de amadurecimento do marketing como parte central da estratégia de crescimento do setor.

Durante muito tempo, a comunicação em seguros cumpriu um papel funcional. Materiais institucionais, campanhas pontuais e presença básica nos canais digitais eram suficientes em um ambiente fortemente sustentado por relacionamento e indicação. Esse cenário mudou.

Hoje, o setor convive com maior concorrência, consumidores mais informados, ciclos de decisão mais criteriosos e um ambiente regulatório que exige ainda mais cuidado na forma de comunicar. Nesse contexto, o marketing deixa de ser apenas apoio e passa a atuar como elemento estruturante da reputação, da confiança e da diferenciação.

Seguro não é um produto de impulso. É uma decisão racional, técnica e emocional ao mesmo tempo. Envolve risco, proteção e responsabilidade. Por isso, a comunicação precisa ir além da estética ou da frequência de postagens. Ela precisa traduzir complexidade, gerar clareza e sustentar conversas de longo prazo.

Outro ponto relevante é o perfil de quem decide. RHs, gestores financeiros,

empresários e lideranças estão mais preparados, fazem perguntas mais profundas e buscam parceiros que demonstrem entendimento real do negócio. Nesse cenário, mensagens genéricas perdem força rapidamente. O que ganha espaço é o conteúdo contextualizado, que respeita a inteligência de quem está do outro lado.

A digitalização ampliou o alcance, mas também elevou o ruído. Nunca se produziu tanto conteúdo, e nunca foi tão difícil se diferenciar. Para o mercado de seguros, isso reforça uma necessidade clara: menos volume e mais consistência. Menos discurso comercial e mais construção de autoridade.

Do ponto de vista estratégico, o marketing passa a ser visto como parte da gestão, não como uma ação isolada. Ele influencia percepção de valor, facilita a jornada comercial e fortalece a relação com clientes e parceiros. Quando bem conduzido, deixa de ser custo e se torna ativo.

O caminho que se desenha para os próximos anos aponta para um marketing mais especializado, responsável e alinhado à realidade do setor. Um marketing que entende o negócio, respeita suas particularidades e contribui para a evolução do mercado como um todo.

O mercado de seguros amadureceu. A forma de comunicar precisa refletir esse mesmo nível de maturidade.

**Glauco Ormond** é CMO da Creative Wings, agência de marketing especializada no mercado de seguros. Com mais de 25 anos de experiência em marketing, comunicação e estratégia, atuou como executivo e líder em grandes empresas do setor, conectando visão de negócio, posicionamento de marca e crescimento sustentável.

# Nosso ano, nossas conquistas, **nossas vantagens!**

**O calendário já está no modo festa, e a gente também!**

Celebramos com você um ano inteiro de metas batidas, oportunidades criadas e vidas transformadas.

**E, claro, não poderíamos fechar 2025 sem reforçar:** o Clube de Vantagens Allcare continua sendo seu aliado nº 1 com **preços especiais, marcas queridinhas e descontos ainda mais irresistíveis para turbinar seu fim de ano.**

Acesse o site e aproveite!

[clubedevantagens.allcare.com.br](http://clubedevantagens.allcare.com.br)

*Porque parceiro de verdade entrega além.  
Sempre!*

**allcare**



COM A PALAVRA

## 2026: um convite à transformação

**Emir Zanatto**, Head de Seguros Serasa Consumidor

**POR QUALQUER ÂNGULO** que observemos, seja macroeconomia, geopolítica, tecnologia, hábitos de consumo ou mesmo a transformação em curso na indústria de seguros, 2026 se apresenta como um ano decisivo. Em um setor historicamente guiado por previsibilidade e cálculo de risco, estamos entrando em um período que exige novas lentes, novas práticas e, principalmente, uma nova forma de compreender o que está mudando ao nosso redor.

A macroeconomia seguirá ditando o ritmo da indústria, seja pelo impacto direto da taxa de juros sobre a rentabilidade e precificação, seja pela volatilidade que influencia decisões de investimento e apetite de risco. No campo geopolítico, tensões globais tendem a repercutir em cadeias de resseguro, revisões de cláusulas contratuais e reavaliações de exposição. E quando olhamos para a tecnologia, encontramos um capítulo completamente novo: o surgimento dos chamados “sinistros de IA”, casos em que modelos generativos são usados para criar imagens ou narrativas de eventos inexistentes. É uma fronteira que desafia reguladores, seguradoras e auditores. E que exigirá respostas rápidas e coordenação setorial.

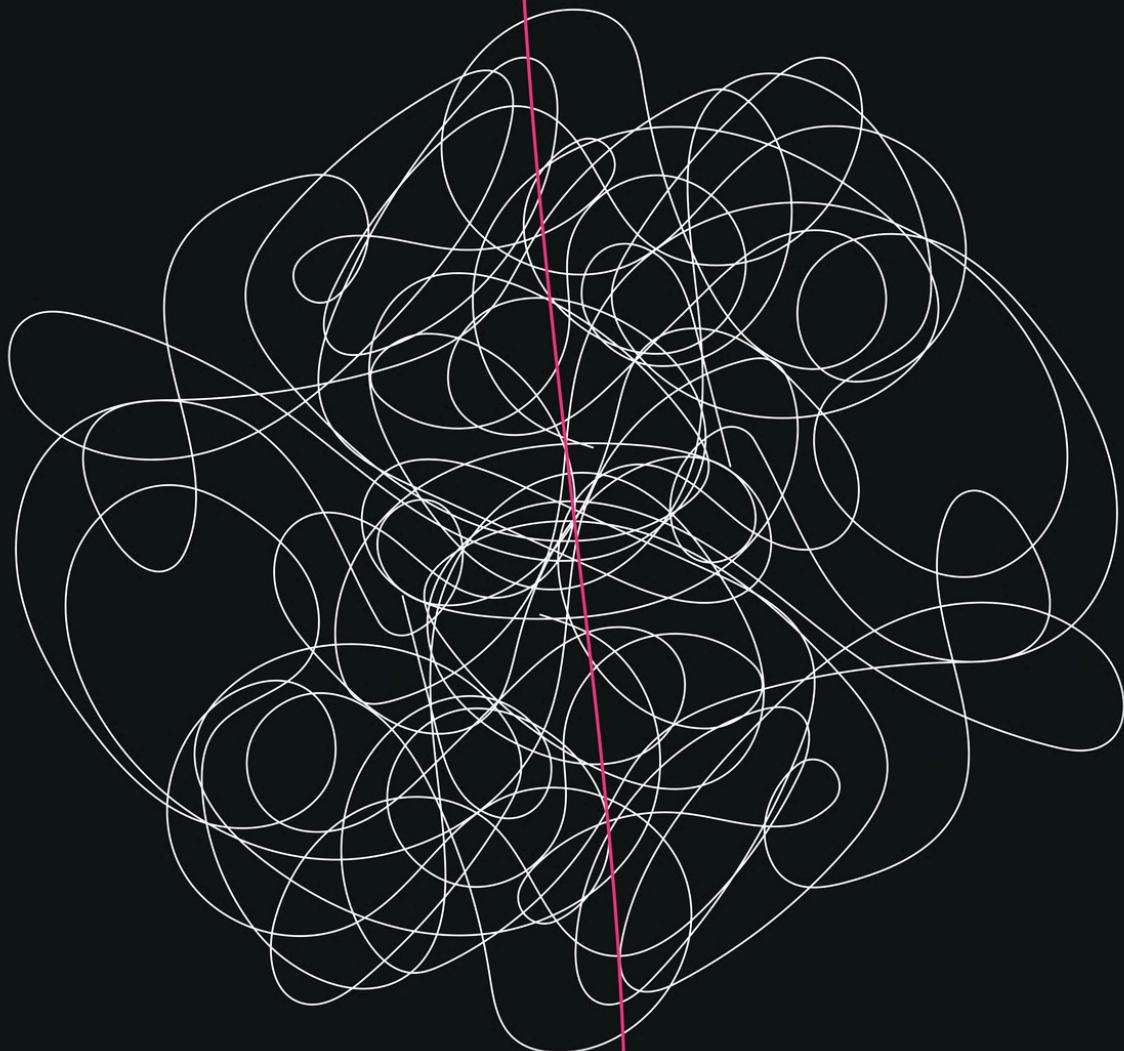
Enquanto isso, o consumidor muda. Ele já não tolera longos questionários, exclusões complexas ou experiências fragmentadas. Quer fluidez, clareza e personalização. O seguro precisa caber no ritmo da vida moderna, não o contrário.

Diante de tantos elementos em movimento, costumo recorrer a um método simples, mas poderoso, para navegar incertezas: em cenários complexos, antes de olhar para o que muda, olho para **o que não vai mudar**. Esse exercício ajuda a recolocar o horizonte no lugar. Consumidores continuarão buscando proteção, empresas continuarão precisando de previsibilidade, e confiança continuará sendo o ativo central da nossa indústria. A partir dessas âncoras, fica mais fácil reorganizar medos, riscos e oportunidades.

Em momentos como este, é essencial evitar dois extremos: ficar preso ao que sempre fizemos ou paralisar diante do que não controlamos. O desafio de 2026 será equilibrar legado e inovação, prudência e ousadia, eficiência e experimentação.

Se conseguirmos olhar além do ruído e estruturar decisões a partir do que permanece verdadeiro, sairemos não apenas preparados, mas também fortalecidos para um novo ciclo de desafios e conquistas.

Que possamos entrar em 2026 com coragem, clareza e propósito. Que este seja um ano em que usemos a incerteza como combustível para criar soluções melhores, fortalecer relações e ampliar a proteção que entregamos à sociedade. Que cada desafio seja também um convite à evolução. Desejo a todos um novo ano de conquistas, aprendizados e oportunidades, para nossa indústria, para nossas equipes e para cada um de nós.



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

# O ANO DA VIRADA DA SEGURADORA ALM

**A SEGURADORA ALM CHEGA** ao fim de 2025 vivendo um de seus momentos mais relevantes desde a fundação. Com uma estratégia clara de crescimento sustentável, fortalecimento institucional e reposicionamento de marca, a companhia vem ampliando sua presença no mercado segurador ao mesmo tempo em que aprofunda o diálogo com a sociedade sobre proteção, planejamento financeiro e longevidade. Ao longo do ano, a companhia avançou para além da comunicação tradicional de produtos e passou a investir em iniciativas que conectam o seguro ao cotidiano das pessoas. Projetos de conteúdo, ações culturais e uma presença mais

qualificada nos canais de comunicação refletem um movimento consistente de humanização da marca, sem abrir mão do rigor técnico e da solidez financeira que sustentam a operação da seguradora.

Neste contexto de transformação, expansão e resultados acima do projetado, o Seguro Nova Digital entrevista Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM. Na conversa, o executivo detalha os diferenciais da estratégia de marketing adotada em 2025, os números que sustentam o crescimento da companhia, as projeções para 2026 e a visão de futuro que orienta a atuação da ALM em um mercado cada vez mais desafiador e estratégico.



**Seguro Nova Digital - A Seguradora ALM vive um ano diferente dos últimos. Uma das mudanças passa pela estratégia de marketing da companhia. Qual foi o diferencial nesse aspecto?**

**Alexandre Dominguez** - Sem dúvida, 2025 foi um ponto de virada para a ALM. O principal diferencial da nossa estratégia de marketing foi deixar de falar apenas de produto e passar a comunicar propósito. Investimos em conteúdo, em presença qualificada e em patrocinar projetos inovadores, como a TV Planos Seguros (TVPS) e o Meu Primeiro Filme, que unem entretenimento, informação e proteção. Trouxemos o seguro para a conversa do dia a dia, com uma linguagem mais acessível, humana e conectada à realidade das pessoas, sem perder o rigor técnico que uma seguradora exige.

**SND - No início deste ano, a seguradora projetou aumentar sua receita até dezembro. O objetivo foi alcançado? Quais são os números da companhia atualmente?**

**AD -** Sim, o objetivo foi alcançado e superado. Projetamos um crescimento próximo de 30% em receita e estamos encerrando o ano com um avanço em torno de 35%. Esse resultado é reflexo direto da diversificação do portfólio, do fortalecimento no seguro de vida e da preparação da companhia para atuar de forma mais robusta também nas linhas financeiras. Hoje, a ALM é uma seguradora mais capitalizada, estruturada e com maior capacidade de retenção de risco, apoiada inclusive por um aporte de R\$ 20 milhões feito ao longo do ano.

**SND - Qual é a projeção de crescimento da seguradora que você faz para 2026?**

**AD -** Sim, o objetivo foi alcançado e superado. Projetamos um crescimento próximo de 30% em receita e estamos encerrando o ano com um avanço em torno de 35%.

“

**Esse resultado é reflexo direto da diversificação do portfólio, do fortalecimento no seguro de vida e da preparação da companhia para atuar de forma mais robusta também nas linhas financeiras”.**

Hoje, a ALM é uma seguradora mais capitalizada, estruturada e com maior capacidade de retenção de risco, apoiada inclusive por um aporte de R\$ 20 milhões feito ao longo do ano.

**SND - Qual é a projeção de crescimento da seguradora que você faz para 2026?**

**AD -** Para 2026, trabalhamos com uma projeção conservadora e sustentável de crescimento entre 25% e 30%. Nosso foco não é crescer a qualquer custo, mas crescer com equilíbrio técnico, governança e visão de longo prazo. A abertura da sucursal em São Paulo, a consolidação das linhas

financeiras e o lançamento de novos produtos de vida devem ser os principais motores desse avanço.

**SND - Um dos propósitos da companhia neste ano foi mostrar a importância de um futuro com planejamento financeiro e um envelhecimento saudável. É possível dizer que esse objetivo foi concluído?**

**AD** - Eu diria que esse objetivo foi iniciado com muito sucesso, mas ele não se conclui em um único ano. Em 2025, plantamos uma semente importante. Falamos de longevidade, planejamento financeiro e proteção de forma clara, responsável e contínua. O seguro de vida precisa ser entendido como uma ferramenta de cuidado em vida — e avançamos bastante nesse debate.

**SND - A seguradora carioca desembarcou em São Paulo recentemente. O que a companhia espera com a abertura dessa sucursal?**

**AD** - São Paulo é o principal polo econômico do país, e estar presente fisicamente ali é estratégico. A sucursal nos aproxima dos grandes corretores, parceiros financeiros e oportunidades de negócios, especialmente nas linhas financeiras e corporativas. Esperamos ampliar nossa distribuição, fortalecer relacionamentos e acelerar o crescimento nacional da ALM.

**SND - Como você projeta o segmento de seguro de vida para o próximo ano?**

**AD** - Vejo o seguro de vida em um ciclo muito positivo. O brasileiro passou a compreender melhor a importância da proteção financeira, especialmente após os últimos anos. Para 2026, acredito em

um crescimento consistente, com produtos mais flexíveis, combinando proteção, assistência, serviços e soluções relacionadas à longevidade e à saúde financeira.

**SND - Qual é a importância da participação dos corretores no crescimento da cultura do seguro no país?**

**AD** - O corretor é absolutamente central. Ele é o elo de confiança entre o cliente e a seguradora. Nenhuma estratégia digital substitui a capacidade do corretor de explicar, orientar e personalizar a proteção. Na ALM, o corretor não é canal — é parceiro estratégico.

**SND - 2025 foi um ano de virada para a seguradora. Poderia adiantar uma novidade que a companhia vem planejando para o próximo ano?**

**AD** - Estamos trabalhando em soluções de vida ainda mais conectadas ao dia a dia das pessoas, com produtos híbridos que unem seguro, assistência e serviços. Também teremos novidades voltadas para públicos específicos, como famílias, empreendedores e o mercado pet, todas apoiadas por tecnologia e inteligência artificial.

**SND - De que maneira você definiria o atual momento da Seguradora ALM no cenário nacional?**

**AL** - A ALM vive um momento muito especial. Somos uma seguradora jovem, mas com ambição grande e responsabilidade ainda maior. Nossa compromisso é crescer com solidez, inovação e impacto positivo na vida das pessoas. Para nós, seguro é sobre futuro, e o futuro se constrói com planejamento, confiança e propósito.



**LPerna**  
Reguladora de Sinistros

**A NOVA LEI DE SEGUROS JÁ É  
REALIDADE  
E A L. PERNA ESTÁ PREPARADA**



## **Sistema Antares** Transparência em tempo real

**Exclusivo da L. Perna**, o Antares oferece acompanhamento completo da regulação, com registro de evidências, linha do tempo, documentos e atualizações instantâneas.

Uma tecnologia que complementa as exigências da Nova Lei, trazendo rastreabilidade, agilidade e total confiança ao processo.

### **Por que escolher a L. Perna?**

- Equipe treinada para a Nova Lei de Seguros
- Sistema Antares – transparência em tempo real
- Relatórios objetivos e tecnicamente fundamentados
- Rigor na apuração e segurança jurídica
- 44 anos de experiência nacional e internacional



[lperna@lperna.com.br](mailto:lperna@lperna.com.br)  
[www.lperna.com.br](http://www.lperna.com.br)  
**0800 591 7794**  
(41) 3076-9014 | (41) 99122-7441



## **Nova Lei de Seguros Solidez e Transparência**

A Nova Lei de Seguros já está em vigor e marca um novo patamar de exigência para o mercado, reforçando a importância da clareza contratual, da rastreabilidade dos processos e da segurança jurídica nas operações.

A **L. Perna Reguladora de Sinistros** está **100% preparada** para esse novo cenário, com equipe **totalmente treinada**, processos alinhados à legislação vigente e tecnologia voltada à transparência e à precisão técnica.

Nossa atuação combina rigor técnico, metodologia estruturada e comunicação clara em cada etapa da regulação, oferecendo às seguradoras, corretores e clientes decisões consistentes e processos sólidos, à altura das novas diretrizes do setor.

### **L. Perna Reguladora de Sinistros**

Preparada para o presente. Estruturada para o futuro do seguro.

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



# **APET CRESCE 40% E CONSOLIDA PROTAGONISMO NO MERCADO**

Crescimento sustentável e reputação sólida impulsionam a empresa em um dos segmentos que mais avançam no país



Setor de saúde para pets cresceu nos últimos anos, e APet mostra estrutura para atender os novos consumidores

**A APET ENCERRA** 2025 como uma das empresas que melhor traduzem a transformação do mercado de saúde pet no Brasil. Com crescimento de 40% em receita no ano, a companhia alcançou uma base formada por 20 mil contratos de planos de saúde pet e 80 mil assistências, totalizando cerca de 100 mil pets cobertos em todo o país.

Os indicadores operacionais reforçam a robustez dessa trajetória. Ao longo de 2025, foram realizados 23,9 mil procedimentos, beneficiando 7 mil tutores e 9 mil pets. A operação contou com uma rede de 4,3 mil clínicas veterinárias, que registraram avaliação média de 82 pontos no NPS. No atendimento, a APet contabilizou 54 mil ligações via 0800 e 58 mil interações por WhatsApp, mantendo índices elevados de satisfação.



**Esse crescimento mostra que estamos no caminho certo, com uma expansão sustentável e sem abrir mão da qualidade do atendimento”**

**Luiz Gênova**  
CEO da APet

“Nossos pilares de Pessoas, Tecnologia, Inovação e Relações de Confiança se confirmam como fundamentais. Ter cada vez mais tutores confiando na APet nos orgulha e nos desafia a entregar, sempre, uma jornada encantadora”.

## **ATENDIMENTO E REPUTAÇÃO COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO**

Mais do que crescer em volume, a APet vem se

destacando pela consistência da experiência oferecida aos tutores. Pelo segundo ano consecutivo, a empresa foi indicada ao Prêmio Reclame AQUI, considerado o “Oscar do Atendimento”, reconhecimento concedido a marcas que atendem critérios rigorosos de reputação e relacionamento com o consumidor.

Na edição mais recente, a APet ficou em segundo lugar na categoria, atrás apenas de um dos maiores players do varejo pet. Foram mais de 16 mil votos populares, o equivalente a cerca de 40% dos votos recebidos pela primeira colocada. Atualmente, a empresa mantém nota 8,7 na plataforma, NPS de 82 pontos, índice de reclamação de 1,2% e CSAT de 4,7.

“A APet ser indicada ao Prêmio Reclame AQUI atesta nosso compromisso com a qualidade da experiência dos tutores e a construção de relações de confiança”, destaca Gênova. “Mais do que concorrer, os votos reforçam nosso propósito de democratizar o acesso à saúde pet com excelência”, complementa o executivo.

## EIXO ESTRATÉGICO DE CRESCIMENTO

Desde o início de sua operação, há 12 anos, a APet apostou em um modelo de distribuição baseado em corretores de seguros e canais de afinidade como agentes centrais de expansão. Esse posicionamento tem como principal objetivo democratizar o acesso à saúde pet no país.

“Os corretores e canais de afinidade são extremamente estratégicos para ampliar o acesso à saúde e cuidados de qualidade aos pets”, reforça o CEO. A empresa investe continuamente em tecnologia para otimizar a jornada digital de compra, atendimento e reembolso, garantindo agilidade e autonomia,



**Equipe da APet no Prêmio Reclame Aqui 2025.** Da esquerda para direita: Regina Gênova, CFO; Luiz Gênova, CEO; Andrea Valle, CXO; e Leonardo Raphaelli, COO.

Em paralelo, a APet ampliou seu quadro de colaboradores, reforçou programas de capacitação e firmou mais de dez novas parcerias estratégicas com bancos, varejistas e plataformas digitais, ampliando alcance e capilaridade.

## O CENÁRIO DO MERCADO DE SAÚDE PET NO BRASIL

O avanço da APet ocorre em um contexto de forte expansão do mercado pet brasileiro. O país abriga entre 146 e 160 milhões de animais de estimação, sendo cerca de 102 milhões de cães e gatos: 68 milhões de cães e 34 milhões de gatos. Essa base sustenta uma demanda estrutural crescente por serviços veterinários e soluções de cuidado.

O faturamento total do mercado pet alcançou R\$ 75,4 bilhões em 2024, com crescimento anual próximo de 9%, e projeções de cerca de R\$ 78 bilhões em 2025. Dentro desse universo, o chamado “Pet Vet”, que reúne serviços e produtos ligados diretamente à saúde, já se mostra um bloco relevante, com projeções para 2025 de R\$ 8,1 bilhões em serviços veterinários e R\$ 8,2 bilhões em produtos veterinários.

Embora o mercado de planos de saúde pet ainda seja recente, com cerca de 12 anos de existência, o ritmo de crescimento é acelerado. Atualmente, estima-se que 1,2 milhão de pets estejam cobertos por algum tipo de plano no Brasil. Até 2030, a expectativa é alcançar 5,3 milhões de animais segurados. Em 2023, esse número era de apenas 300 mil.

A penetração ainda é baixa: cerca de 1% da base de cães e gatos. Porém, pesquisas indicam forte potencial de expansão. Levantamento da Quaest, divulgado em 2024, aponta que sete em cada dez tutores gostariam de contratar um plano de saúde para seus pets.

Segundo Luiz Gênova, alguns vetores explicam a aceleração do segmento. “O choque de custo da



**CEO da Apet** foi um dos palestrantes do CQCS Insurtech, evento de inovação em seguros que aconteceu em novembro, em São Paulo



A APet também teve um estande para conversar com o público no CQCS Insurtech

medicina veterinária moderna, com exames, especialidades, cirurgias e oncologia, torna o gasto imprevisível. O plano de saúde passa a funcionar como um financiamento do cuidado, via mensalidade”, afirma.

A previsibilidade financeira é especialmente relevante para a renda média. Dados da Quaest mostram que 50% dos tutores já deixaram de realizar procedimentos por falta de recursos, e 64% afirmaram que isso ocorreu mais de uma vez. Soma-se a isso um tutor cada vez mais informado, exigente e atento à reputação das marcas, além da digitalização das jornadas de contratação, uso, telemedicina e reembolso.

Além da atuação comercial, a APet também investe em iniciativas de impacto social. Um exemplo é o apoio ao Projeto Reddogs, que forma cães de assistência para oferecer suporte emocional e funcional a pessoas com diferentes necessidades.

“Conhecemos o projeto em um evento e viramos fãs incondicionais”, conta Gênova. “Ele transforma vidas e apoia famílias com seriedade, ética e resultados concretos”, pontua o executivo.

## FUTURO DO SETOR E DA APET SAÚDE

O mercado de saúde pet deve seguir em forte transformação nos próximos anos, impulsionado pela digitalização, personalização de coberturas, mudanças sociais e pela humanização dos animais de estimação, um movimento intensificado após 2020. Para milhões de famílias brasileiras, garantir acesso à saúde pet deixou de ser luxo e passou a integrar a responsabilidade afetiva.

Nesse cenário, a APet prepara uma agenda intensa para 2026. Entre as novidades estão o lançamento de um super app com autoatendimento e gamificação, a reformulação do site, o uso de inteligência artificial para acelerar análises e reembolsos, novos benefícios e produtos — incluindo um plano voltado a pets idosos.

“Os planos de saúde pet são importantes para todo o ecossistema: clínicas, veterinários, corretores, canais de afinidade e, principalmente, para os tutores e seus pets”, conclui o CEO. “Seguiremos focados em inovação, crescimento sustentável e na melhor experiência possível”.

## 2025: UM ANO DE CONQUISTAS E CRESCIMENTO

2025 foi um ano de muitos desafios, oportunidades e expansão de relacionamentos para a Luber. Vamos recapitular esse período da nossa história?



### 53º Prêmio Exportação

A Luber fez história ao ser a única **corretora de seguros homenageada** no prestigiado Prêmio Destaque Exportação 2025, na categoria “Destaque Serviços de Suporte à Exportação”.

### Prêmio SETCERGS

Em agosto, a Luber foi eleita a **2ª melhor corretora de seguros de cargas** pelo **SETCERGS**. Para nós, esse reconhecimento mostra que agilidade, especialização e um plano de gestão de riscos obcecado por resultados podem redefinir um mercado consolidado.



### Ações institucionais

Realizamos uma campanha de **Maio Amarelo** na Buzin Transportes. Na ocasião, aproximamos a estratégia da Luber da rotina da transportadora, conectando **prevenção, escuta ativa e soluções sob medida** para quem move o Brasil todos os dias.



(51) 9 9138-8700



comercial@luber-corretora.com.br



www.luber-corretora.com.br

# SINISTROS COMPLEXOS

Gestão de Sinistros Inteligente

**A Sinicor atua em todos os ramos:  
Especialização que Faz a Diferença**

Mais tempo para gerar negócios!

## Como a Sinicor atua na prática

Nossa equipe é preparada para lidar desde os sinistros mais comuns até os mais desafiadores, como:

- ◆ **Responsabilidade Civil**
- ◆ **D&O (Directors & Officers)**
- ◆ **E&O (Responsabilidade Civil Profissional)**
- ◆ **RCO (Responsabilidade Civil Operações)**
- ◆ **Seguro Cyber**
- ◆ **Fiança Locatícia**
- ◆ **Embarcações**
- ◆ **Floresta e Riscos Ambientais**
- ◆ **Agro e Operações do Agronegócio**



No mercado atual, onde a complexidade dos riscos cresce a cada ano, contar com uma gestão de sinistros especializada se tornou **essencial para corretores**, segurados e empresas.

Por isso, a Sinicor desenvolveu uma operação completa, capaz de atender desde sinistros simples até os mais técnicos, garantindo precisão, agilidade e segurança em cada etapa.

A especialização da Sinicor vai muito além do conhecimento técnico: ela se traduz em uma capacidade real de **anticipar cenários**, interpretar nuances de cada cobertura e conduzir o corretor com total segurança desde o primeiro contato até a finalização do sinistro. Ao compreender profundamente as exigências de cada ramo.

Nossa equipe estrutura todo o processo de forma estratégica, evitando retrabalhos, reduzindo riscos de negativas e acelerando etapas cruciais.

**MAIS INFORMAÇÕES:**

 (11) 97688-4664  
[www.sinicor.com.br](http://www.sinicor.com.br)



**O Sistema mais  
completo para o  
Corretor de Seguros!**

Tudo que você precisa para se  
destacar no mercado de seguros:

- CRM Ágil e Completo**
- Multicálculo Auto**
- Market Place**
- Clube de Benefícios**
- Ferramentas de Marketing**
- Parcerias com Especialistas**

a partir de

**R\$49,90**

por mês



Acesse: [www.pingseguro.com.br](http://www.pingseguro.com.br)

# PLANO DE EXPANSÃO E QUALIFICAÇÃO NORTEIAM O ANO DO GRUPO A12+

**O GRUPO A12+ ANUNCIA** o balanço das atividades realizadas em 2025, marcado pela consolidação estratégica e o crescimento sustentável. Em um setor de expansão contínua, a empresa registrou avanços e fortaleceu o relacionamento com sua rede de corretoras parceiras, impulsionando a maturidade comercial e a eficiência do grupo. Até novembro, a produção do Grupo A12+ cresceu 10,3%, acompanhada de um aumento de 26% na receita. Os resultados refletem a maior capacidade de atuação das corretoras e a eficácia das iniciativas internas.

Entre os principais destaques do ano está o fortalecimento da vertical A12+ Corporate, que ampliou o suporte técnico e a experiência para operações de maior complexidade. O grupo também deu um passo importante em sua organização interna e governança, adquirindo uma moderna plataforma corporativa de gestão. Com lançamento previsto para 21 de janeiro de 2026, a nova plataforma vai integrar a comunicação, o atendimento, a universidade corporativa, a expansão e os processos administrativos em um único ambiente. O movimento visa estabelecer um novo patamar de padronização, proximidade e eficiência operacional para toda a rede.

A educação corporativa se manteve como um pilar da qualificação profissional, com a expansão da UNS (Universidade de Negócios e Seguros). O projeto concluiu seu primeiro ciclo de formação com mais de 500 participantes. Para 2026, universidade será ampliada com trilhas formativas essenciais para o desenvolvimento profissional e empresarial das corretoras. Os temas incluem liderança, gestão de indicadores, marketing, cultura organizacional e produtividade, consolidando a UNS como um eixo estruturante na profissionalização dos parceiros.

O Grupo A12+ também reforçou sua presença no ecossistema do setor em 2025, participando dos

eventos, como CONEC, Brasesul, Maratona da Inovação e o CQCS Inovação, além de intensificar a agenda interna com reuniões presenciais e roadshows regionais.

Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+, ressalta a importância dos resultados e a visão para o futuro. "O ano de 2025 foi um marco de maturidade e consolidação para o Grupo A12+. Os números expressivos, como o aumento de 26% na receita, são um reflexo direto do nosso compromisso com a eficiência operacional e o fortalecimento estratégico das nossas corretoras parceiras. Investimos em tecnologia e em governança para garantir que o crescimento seja sustentável e de alta qualidade. Para 2026, projetamos um ciclo de aceleração, focado em expansão da base de parceiros, evolução tecnológica e aprimoramento da governança orientada por indicadores. Estamos prontos para ampliar nossa atuação e continuar sendo um motor de desenvolvimento para o mercado segurador brasileiro."

O grupo inicia o próximo ano preparado para o ciclo de aceleração, que terá como foco em tecnologia, na implementação e maximização do uso da nova plataforma de gestão; na expansão, com o crescimento da base de parceiros estratégicos; na governança, fortalecendo a gestão orientada por indicadores. E no relacionamento, com a evolução contínua da comunicação e a proximidade com os sócios e partners.



# 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

# EXCELÊNCIA TÉCNICA E INOVAÇÃO MARCAM O ANO DA L. PERNA



Por: Vanderlei Moghetti,  
Diretor Administrativo  
da L.Perna

**O ANO DE 2025** representou um marco importante para a L. Perna Reguladora de Sinistros, consolidando nossa atuação como referência técnica e operacional no segmento de sinistros de transporte. Em um cenário de desafios crescentes, marcado por eventos climáticos mais severos, maior complexidade logística e exigências regulatórias mais rigorosas, fortalecemos nossa estrutura, ampliamos capacidades e reforçamos nosso compromisso com a excelência na entrega para seguradoras e corretores.

Ao longo de 2025, evoluímos de forma consistente. Intensificamos a padronização de nossos processos internos, aprimoramos protocolos de coleta e preservação de evidências e reforçamos a governança documental — elementos essenciais para sustentar decisões técnicas robustas, apoiar estratégias de regresso e garantir segurança jurídica às partes

envolvidas. A modernização das rotinas de campo, com uso de fotos georreferenciadas, checklists digitais e relatórios integrados, elevou a confiabilidade das informações e proporcionou maior transparência ao mercado.

Também ampliamos parcerias operacionais, fortalecendo nossa rede de vistoriadores. Essa estrutura colaborativa permitiu respostas mais rápidas, análises mais profundas e laudos tecnicamente mais completos. Além disso, expandimos nosso programa de capacitação técnica, promovendo treinamentos contínuos sobre causas, gestão de evidências, legislação aplicável e melhores práticas de regulação.

## PROJEÇÕES PARA 2026 — EVOLUÇÃO ESTRUTURADA E ALINHADA AO MERCADO

Para 2026, a L. Perna seguirá em uma trajetória de fortalecimento institucional e modernização ampla. Nosso planejamento estratégico contempla investimentos direcionados em frentes essenciais para sustentar o crescimento do mercado segurador de transporte:

Seguiremos ampliando a tecnologia aplicada a regulação de sinistros, garantindo maior capacidade, velocidade de resposta e profundidade técnica nas análises;

A contínua modernização de nossos sistemas será intensificada em 2026, com investimentos direcionados à automação de processos, integração de dados e criação de relatórios inteligentes voltados para tomada de decisão. A inovação digital tem se mostrado um dos pilares mais relevantes para elevar a qualidade da regulação de sinistros de transporte, não apenas pela agilidade operacional, mas pela precisão técnica e pela capacidade de entregar informações claras, rastreáveis e confiáveis.

Ao aprimorar nossas plataformas, possibilitamos redução efetiva de prazos, desde o primeiro acionamento até a emissão de relatórios, garantindo maior previsibilidade às seguradoras e corretores. A automação de rotinas repetitivas libera nossa equipe técnica para focar no que realmente importa: análise criteriosa, definição de causa e condução correta da regulação.

A integração de dados, por sua vez, permitirá cruzar informações de múltiplas fontes - documentos logísticos, registros fotográficos, histórico de rotas e ocorrências - proporcionando diagnósticos mais completos e fundamentados. Relatórios dinâmicos e automatizados oferecerão transparência total, com informações estruturadas, indicadores

operacionais, marcos do processo e rastreabilidade de cada etapa.

Além disso, a inovação digital fortalece a segurança das informações, garante conformidade documental e aprimora a comunicação com clientes, que passam a contar com acompanhamento em tempo real, dashboards intuitivos e histórico centralizado dos sinistros em andamento. Esses avanços contribuem para decisões mais rápidas, maior eficiência operacional e uma experiência mais fluida para todos os envolvidos.

Em síntese, os investimentos digitais de 2026 consolidarão um ecossistema tecnológico robusto, voltado para eficiência, confiabilidade e inteligência, reforçando o compromisso da L. Perna em entregar valor crescente ao mercado segurador.

Outra prioridade para 2026 será reforçar nossa capacidade de resposta, reduzindo tempos de acionamento, emissão de laudos e entrega final. Agilidade com qualidade continuará sendo um dos pilares centrais da atuação da L. Perna.

Ampliaremos o programa de treinamentos técnicos, incorporando módulos sobre novas tecnologias de transporte, análises periciais, legislação atualizada e metodologias de apuração de causa, garantindo um corpo técnico altamente qualificado.

Investiremos na preparação de novos líderes, fomentando visão estratégica, capacidade decisória e gestão de equipes orientada a resultados e ética profissional.

Continuaremos atentos às transformações do setor, às demandas das seguradoras e às particularidades operacionais do transporte brasileiro, ajustando processos, ampliando ofertas e fortalecendo nossa relevância no ecossistema de sinistros.

# RM7 SEGUROS CONSOLIDADA CRESCEMENTO E PROJETA EXPANSÃO PARA 2026

Com diversificação de produtos e reconhecimento institucional, corretora encerra 2025 em alta e mira novo ciclo de expansão

**O ANO DE 2025 CONSOLIDOU** a RM7 Seguros como uma corretora de destaque no mercado brasileiro. Sob a liderança da CEO Rosane Mota, a empresa manteve sua relevância no Seguro Garantia e ampliou sua atuação em linhas estratégicas como consórcio, vida e saúde, registrando crescimento consistente e diversificação do portfólio.

“Crescer para nós nunca foi apenas aumentar volume, mas ampliar relevância, qualidade técnica e proximidade com o cliente”, afirma Rosane Mota. Segundo a executiva, a estratégia adotada ao longo de 2025 reforçou a capacidade da corretora de responder às transformações do mercado com soluções mais completas.

No campo institucional, Rosane Mota recebeu pelo terceiro ano consecutivo o Troféu Alvorada, concedido pelo Sincor-DF na categoria Seguro Garantia, além de ser reconhecida pela Revista Insurance Corp como uma das executivas de destaque de 2025. “Esses reconhecimentos refletem um trabalho coletivo, construído com parceiros, equipe e clientes que acreditam em uma atuação ética e técnica”, destaca.

Outro marco do ano foi sua nomeação como acadêmica da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP). Para a CEO, o convite simboliza responsabilidade com o futuro do setor. “Estar na ANSP amplia o compromisso de contribuir com reflexões e práticas que fortaleçam o mercado segurador de forma sustentável”, pontua.

Para 2026, a RM7 Seguros projeta expansão geográfica, com foco no Nordeste, além da consolidação das linhas já em crescimento. “Queremos avançar de forma estruturada, respeitando as particularidades regionais e construindo parcerias duradouras”, afirma Rosane.



CEO da RM7  
Seguros, **Rosane**  
**Mota** celebra  
resultados de 2025  
e projeta expansão  
para 2026.

Com crescimento de receita e aumento no volume de apólices, a RM7 encerra 2025 fortalecida e confiante.

“

**Seguimos olhando  
para o futuro com  
responsabilidade,  
inovação e o  
compromisso de  
entregar valor real  
ao mercado”.**



**MDRT**  
The Premier Association  
of Financial Professionals®

**ML**  
**MisterLíber**  
Corretora de Seguros

## Esteja entre os melhores do seguro de vida.

A MDRT reúne os profissionais  
mais qualificados do mundo em  
proteção financeira.

Faça parte da comunidade que  
define padrões globais de ética,  
excelência e alta performance.

Cresça, aprenda, conecte-se e  
leve sua carreira ao próximo  
nível.

**Torne-se MDRT.**

**Saiba mais no  
whatsapp:**

**Felipe Sousa**  
Zone Chair da América Latina  
**+55 11 96591-1000**

# CONSOLIDAÇÃO E ESTRATÉGIA: O BALANÇO DE UM ANO DECISICO PARA A LUBER

**O ENCERRAMENTO DE 2025** marca um momento de consolidação para a Luber. Em um cenário econômico que exige cada vez mais precisão, finalizamos este ciclo validando uma tese central do nosso modelo de negócios: a complexidade das operações atuais não comporta mais soluções genéricas. O mercado de transporte, pressionado por riscos que mudaram de escala, demanda uma gestão técnica, fundamentada e presente.

Ao longo do último ano, nossa atuação distanciou-se do modelo tradicional de corretagem para aprofundar um formato de consultoria ativa. A diferenciação acontece justamente quando a corretora deixa de atuar apenas na venda da apólice e passa a integrar a operação do cliente. É preciso mergulhar no detalhe da rota, do tipo de carga e dos pontos críticos. Foi esse nível de entendimento técnico que pautou nossas conquistas em 2025.

## RECONHECIMENTO TÉCNICO

Essa postura trouxe resultados que chancelaram nossa metodologia perante o mercado. Tivemos a distinção de ser a única corretora homenageada no Prêmio Destaque Exportação 2025, pela Categoria Serviços de Suporte, reforçando que, no Comércio Exterior, o seguro é pilar de viabilidade, não de gastos.

No segmento logístico, a validação veio através do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga e Logística no Estado do Rio Grande do Sul (SETCERGS), que nos elegeu a 2ª Melhor Corretora de Seguros de Cargas. São mais de 20 anos de



CEO da Luber  
Corretora de  
Seguros,  
**Norton de  
Oliveira Filho**  
vive um ano de  
reconheciment  
os na empresa.

atuação que demonstram que a especialização e a capacidade de apresentar um Plano de Gerenciamento de Riscos (PGR) que funcione na prática pesam muito na especificação e na confiança do setor.

## CRESCIMENTO E EXPANSÃO

Mais do que títulos, 2025 foi um ano de expansão real. O setor de Seguro de Transporte deve fechar o ano com um crescimento acima de 11%, e a Luber acompanhou esse ritmo com um aumento de 30% em seu volume de negócios. Esse desempenho impulsionou nossa expansão geográfica estratégica para além do Sul, estabelecendo presença física no Mato Grosso e em Brasília.

Essa expansão foi sustentada pela nossa presença "no chão de fábrica". As visitas técnicas e a proximidade com parceiros, como o trabalho realizado junto à Buzin Transportes, provaram que a relação de confiança e transparência é essencial para manter operações rodando, mesmo em cenários adversos.

## DESAFIOS E PERSPECTIVAS PARA 2026

Olhando para frente, o Time Luber trabalhará para que 2026 siga aumentando o ritmo de crescimento, impulsionado não apenas pelo volume transportado, mas pelo novo marco regulatório e

pela necessidade de operações mais protegidas. No entanto, os desafios serão maiores.

A criminalidade nas rotas continua alta e a imprevisibilidade dos eventos climáticos tem alterado a dinâmica logística, interrompendo estradas e afetando janelas de entrega. Somado a isso, temos um ambiente regulatório mais rígido, especialmente após a Lei 14.599. As seguradoras estão mais criteriosas, e a sinistralidade crescente exige que a análise de risco seja cirúrgica.

## OPORTUNIDADE NA COMPLEXIDADE

Nesse contexto, o desafio para o próximo ano será integrar risco, regulação e dados operacionais. A gestão de risco deixou de ser algo acessório para se tornar parte da estratégia das empresas. Quem transporta carga entendeu que previsibilidade depende da forma como o risco é tratado.

O transporte de cargas vive um momento de complexidade, mas é justamente aí que reside a oportunidade! A Luber entra em 2026 preparada para traduzir esse cenário para o cliente, unindo técnica e proximidade. O objetivo é claro: fazer com que o seguro deixe de ser visto apenas como um custo e se consolide como uma ferramenta real de proteção e consistência logística.





## UM ANO “SINISTRO” NA SINICOR

**COM FOCO EM** eficiência, relacionamento e resultados, a SINICOR Sinistros encerra 2025 reforçando seu posicionamento como referência na gestão de sinistros para o mercado de seguros. O período foi marcado pelo fortalecimento das parcerias com corretores de seguros e pela evolução contínua dos processos operacionais.

“Aos corretores de seguros e todos os nossos parceiros, deixamos nosso sincero agradecimento pela confiança, parceria e colaboração ao longo de 2025”, destaca Ivo Junior, diretor executivo da SINICOR Sinistros. “Seguimos juntos fortalecendo relações, entregando resultados e construindo um mercado de seguros cada vez mais eficiente”, acrescenta.

### UMA EQUIPE ALTAMENTE CAPACITADA

A empresa também reconhece o papel fundamental do seu time, ressaltando o profissionalismo, a

confiança e a atuação integrada que contribuíram para a entrega de soluções eficientes ao longo do ano.

### FOCO EM INOVAÇÃO E EVOLUÇÃO PARA 2026

Com a chegada de 2026, a SINICOR Sinistros renova seu compromisso com a inovação, a evolução dos processos e o crescimento conjunto com corretores e parceiros.

“Seguiremos focados em evolução, inovação e crescimento conjunto, aprimorando processos, fortalecendo a confiança e gerando ainda mais valor para corretores e parceiros. Que seja um ano de conquistas, expansão e resultados sólidos para todos nós”, afirma Ivo Junior.

### ATUAÇÃO ESPECIALIZADA NA GESTÃO DE SINISTROS

A SINICOR Sinistros é especialista na gestão humanizada e técnica de sinistros, com foco em eficiência operacional e redução de custos para seus clientes. A empresa atua principalmente nos seguintes segmentos:

- Sinistros de automóveis, motos e caminhões
- Sinistros residenciais, incluindo danos estruturais e eventos climáticos
- Proteção de máquinas e equipamentos, móveis e estacionários
- Sinistros envolvendo computadores, obras de arte e bens especiais

Ao encerrar 2025, a empresa reafirma seu papel como parceira estratégica dos corretores de seguros e do mercado segurador. Isso porque, segundo Junior, a SINICOR une conhecimento técnico, abordagem humanizada e eficiência na gestão de sinistros.

# Mais que presença: buscamos evolução.

Venha crescer com o **Grupo A12+**

Em 2025, o Grupo A12+ marcou presença nos grandes encontros do setor para absorver inovação.



Chegou a hora de você usufruir desse conhecimento junto ao **Grupo A12+**.

**+200**  
corretoras  
parceiras

**+200k**  
clientes  
atendidos

**+R\$ 1Bi**  
em vendas

**Presente em todas as regiões do Brasil**, o Grupo A12+ é um ecossistema que possui **a força estratégica por trás das corretores que escolhem ir muito além do seguro**.

**GRUPO A12+**  
Muito além do seguro



Escaneie o QR Code  
e faça parte!  
Se preferir acesse:  
[grupoa12.com.br](http://grupoa12.com.br)





# O NATAL QUE GUIOU O CESB EM 2025

**AO LONGO DE 2025**, o Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB) incorporou, de forma contínua, valores tradicionalmente associados ao Natal às suas decisões e iniciativas institucionais. Mais do que um período específico do calendário, esses princípios orientaram a atuação da entidade durante todo o ano.

O período foi marcado por amadurecimento institucional. Ao longo de 2025, o clube promoveu encontros, conexões estratégicas, ações sociais, projetos de capacitação e parcerias que reforçaram sua missão de valorizar, fortalecer e dar visibilidade às mulheres executivas do mercado de seguros.

Segundo a presidente do CESB, Regina Lacerda, essa visão esteve presente em todas as iniciativas desenvolvidas ao longo do ano. “Quando mulheres se unem com propósito, valores e coragem, elas transformam ambientes, inspiram mercados e constroem legados que permanecem.”

Entre as ações que marcaram o calendário institucional, destaca-se o Circuito de Capacitação,



O ano de 2025 do **CESB** foi marcado por fortalecimento institucional

iniciativa voltada à aproximação de jovens com o mercado de seguros. O projeto apresentou oportunidades de carreira, despertou vocações e contribuiu para a formação de uma nova geração mais consciente sobre o papel estratégico do setor. Para o CESB, investir em educação e inclusão representa um compromisso direto com o futuro do mercado.

Outro momento relevante foi a realização do evento **UNIDOS POR ELAS**, que contou com Emerson Valentim como convidado de honra. A iniciativa promoveu reflexões direcionadas ao público masculino sobre os desafios historicamente enfrentados pelas mulheres.

No campo social, o **VIVA CESB SOCIAL** reafirmou o compromisso da entidade com o impacto positivo. Em 2025, o clube apoiou o Instituto Realizando Sonhos por meio de contribuições financeiras, doações e do apadrinhamento de crianças, reforçando o entendimento de que o cuidado com pessoas é um valor inegociável para a instituição.

O CESB deu início a um projeto de caráter permanente e simbólico: o livro “**Executivas de Seguros – Série Brasília**”. A obra permitirá que as executivas associadas registrem suas trajetórias, compondo a primeira publicação literária do mercado de seguros no Distrito Federal e a segunda no mundo com esse recorte. O livro também dará visibilidade às marcas atuantes na capital federal, registrando empresas comprometidas com ética, responsabilidade e proteção efetiva das pessoas.

Ao longo do ano, os eventos de

networking e capacitação promovidos pelo CESB fortaleceram vínculos, ampliaram oportunidades e contribuíram para a construção de um ambiente cada vez mais unido, acolhedor e colaborativo.

O apoio institucional dos patrocinadores também teve papel fundamental para a concretização das iniciativas de 2025. Estiveram ao lado do CESB as empresas BR Infinite, Junker Assessoria, West Assessoria, Laço Forte Assessoria, C6 Seg, Porto, Junto Seguros, Pottencial Seguros e AVLA Seguros.

Ao final do ano, o CESB reforça a mensagem de reflexão e esperança que tradicionalmente marca o período natalino. Como lembra o texto bíblico: “Pois um menino nos nasceu, um filho se nos deu; o governo está sobre os seus ombros; e ele será chamado Maravilhoso Conselheiro, Deus Forte, Pai da Eternidade, Príncipe da Paz.” (Isaías 9:6)

O Clube das Executivas de Seguros de Brasília deseja um Feliz Natal a patrocinadores, parceiros, colaboradores, amigos e a todas as mulheres que fazem o CESB existir. A entidade encerra 2025 com a convicção de que o propósito que guiou suas ações ao longo do ano seguirá vivo, fortalecendo novos projetos, conexões e capítulos desse legado em 2026.

# QUANDO TECNOLOGIA VIRA DECISÃO

Sindicante Digital: ano de consolidação, profundidade técnica e posicionamento estratégico

## 1. EVOLUÇÃO DO POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO DO SD

Ao longo de 2025, o Sindicante Digital consolidou sua atuação como uma **plataforma de inteligência operacional para sinistros**, avançando de forma consistente além do conceito tradicional de sindicância. A estratégia foi clara: sair da lógica de ferramenta pontual e assumir o papel de **pilar de decisão** para seguradoras, reguladoras e parceiros.

O fortalecimento do posicionamento **“Mais visão, menos perdas”** sintetiza esse movimento. Não se trata apenas de eficiência operacional, mas de oferecer clareza, previsibilidade e controle em um dos pontos mais sensíveis da cadeia de seguros.

Como sócio fundador, minha atuação esteve diretamente ligada a essa transição: deslocar o discurso puramente tecnológico para um discurso **estratégico**, conectado à governança, à sustentabilidade operacional e à tomada de decisão baseada em dados reais.

## 2. AVANÇOS EM ENGENHARIA DE SOFTWARE E MATURIDADE TECNOLÓGICA

Em 2025, investimos fortemente em **educação do mercado** e transparência técnica. Produzimos conteúdos que explicam a **Engenharia de Software como modelo de pensamento**, sustentado por processo, método



**Luiz Bocuto**, CEO do **Sindicante Digital**, faz o balanço de mais um ano da empresa, que vem se mostrando cada vez mais estratégica dentro do mercado de seguros

e ferramenta — e não apenas como desenvolvimento de código.

**Passamos a comunicar de forma clara como o SD estrutura:**

- Dados desde a entrada do processo;
- Regras de negócio, modelos de score e auditoria digital;
- A integração prática entre tecnologia, operação e governança.

Essa frente teve como objetivo mostrar que previsibilidade, qualidade e evolução contínua não são promessas — são consequência direta de **disciplina técnica aplicada à operação real**.

### 3. INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL APLICADA A SINISTROS (COM RESPONSABILIDADE)

A Inteligência Artificial deixou de ser um conceito abstrato e passou a ser aplicada de forma concreta e responsável na operação de sinistros. Consolidamos o uso de:

- IA para triagem, organização de dados e apoio à decisão;
- Visão computacional para análise técnica de imagens;
- Modelos preditivos para identificação de inconsistências e riscos.

Desde o início, a diretriz estratégica foi clara: **IA como meio para cuidado, não apenas automação**. Por isso, reforçamos pilares como:

- Explainable AI (XAI);
- Human-in-the-loop em casos sensíveis;
- Monitoramento contínuo de performance, drift e acurácia.

Esse posicionamento foi essencial para gerar confiança junto a executivos de risco, TI e compliance.

### 4. RESULTADOS OPERACIONAIS COMPROVADOS (BASEADOS EM ESTUDOS DE CASO)

Ao longo do ano, priorizamos comunicar apenas **resultados observados na operação real através da base com um volume médio de 1.200 sinistros/mês no ramo Property**, evitando projeções genéricas. Entre os principais indicadores trabalhados na comunicação institucional:

- Valor reclamado Vs valor apurado
- Tempo médio visão cliente Vs tempo médio dos relatórios preliminar e final
- Foco nas principais coberturas e regiões com alto índice de frequência
- Até 53% de redução no tempo de análise de sinistros;
- Redução relevante de retrabalho com dados estruturados desde a entrada;
- Aderência ao SLA acima de 90% em operações com regras e score;
- Ganho expressivo de assertividade na identificação de inconsistências.

Esses dados têm como base auditorias oficiais, a base histórica do SD e análises técnicas acumuladas ao longo de mais de 15 meses — reforçando credibilidade e consistência.

### 5. FORTALECIMENTO DA GOVERNANÇA, COMPLIANCE E CONFIANÇA

Outro eixo estratégico de 2025 foi tornar **governança um diferencial competitivo**, e não apenas uma obrigação regulatória.

Passamos a comunicar com clareza:

- Práticas de LGPD e proteção de dados;
- Trilhas de auditoria, logs e rastreabilidade;
- Critérios objetivos e auditáveis de decisão automatizada.

A mensagem central que sustentou essa frente foi: **simplificar sem abrir mão do rigor** — um ponto sensível e valorizado por lideranças de risco, compliance e tecnologia.

### 6. EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO COMO EIXO CENTRAL (UX + CX)

A experiência do usuário foi tratada como eixo estratégico, não como camada estética. Produzimos conteúdos e posicionamentos focados na:

- Jornada do segurado no momento do sinistro;
- Redução de fricção, ansiedade e burocracia;
- Integração entre experiência do segurado, do analista e eficiência operacional.

Essa frente contou com a atuação direta de **Alexandre Bocuto**, sócio e responsável pela Experiência do Usuário, que trouxe profundidade técnica e visão humanizada ao discurso institucional, reforçando que **o sinistro pode — e deve — ser uma experiência justa, fluida e humana**.

## 7. TRAÇÃO ATIVA NAS FRENTES DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES – ATUAÇÃO DE CRIS ALFANO

Em 2025, fortalecemos de forma estruturada a frente de **relacionamento com clientes e experiência**, com a atuação da **Cris Alfano**. Essa frente teve papel fundamental na conexão entre:

- Expectativas dos clientes;
- Realidade operacional das seguradoras;
- Evolução do produto SD.

A estratégia foi usar a escuta ativa e o olhar de CX para transformar feedbacks em **insumos reais para melhoria de processos, comunicação e produto**, reforçando o alinhamento entre operação e experiência percebida.

## 8. CONSOLIDAÇÃO DO CONSELHO EXECUTIVO – EMERSON SPINA E TONI MENESES

Outro marco relevante foi a consolidação do conselho executivo, com a atuação de Emerson Spina e Toni Meneses. Essa frente fortaleceu:

- A governança estratégica;
- A disciplina de priorização;
- A visão de crescimento sustentável.

O conselho teve papel ativo na validação de decisões-chave, no amadurecimento do modelo de negócio e na construção de uma visão de longo prazo alinhada à realidade do mercado segurador.

## 9. ECOSISTEMA, PARCERIAS E COLABORAÇÃO

O SD reforçou seu posicionamento como plataforma aberta à colaboração, fortalecendo relações com:

- Consultorias de CX;
- Reguladoras;
- Especialistas em UX, tecnologia e governança.

Valorizamos conteúdos assinados por parceiros e sócios, ampliando a percepção de ecossistema e construção conjunta de valor — um movimento estratégico para ganhar densidade institucional.

## 10. SÍNTESE DO ANO

2025 foi o ano em que o Sindicante Digital:

- Consolidou sua identidade;
- Deixou claro o que faz, como faz e por que faz;
- Evoluiu do discurso de inovação genérica para resultado mensurável e governável;
- Reforçou que tecnologia, quando bem aplicada, organiza, protege e cuida.

## VISÃO PARA 2026

Para 2026, a estratégia é manter a visão de longo prazo com foco em:

- Valorização das pessoas — sócios, parceiros e equipes;
- Desenvolvimento contínuo do produto, orientado por problemas reais do mercado;
- Fortalecimento das frentes comercial e de P&D;
- Sustentabilidade das iniciativas de Tecnologia e IA, sempre conectadas à experiência do cliente e das equipes.

# Agilidade e Segurança para o seu Negócio!

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



**RM7**  
SEGUROS



# Vida e Previdência: por que 2026 será decisivo para o planejamento financeiro

Economia, reforma previdenciária e longevidade reposicionam decisões de longo prazo

**O ANO DE 2025** foi marcado por uma contradição relevante no mercado brasileiro de Vida e Previdência. Ao mesmo tempo em que a instabilidade econômica, o envelhecimento da população e as mudanças nas regras da Previdência Social reforçaram a necessidade de planejamento de longo prazo, os números do setor indicaram desaceleração. Esse cenário evidencia que o desafio não está na falta de soluções, mas na decisão de agir antes que o tempo se torne um fator limitante.

De janeiro a outubro de 2025, os prêmios e contribuições aplicados em planos de previdência somaram R\$ 134,2 bilhões, uma retração de 18,6% em relação ao mesmo período de 2024, segundo dados da Fenaprevi. O dado acende um alerta importante: apesar da crescente demanda por segurança financeira, muitos brasileiros ainda postergam decisões essenciais sobre aposentadoria e proteção patrimonial.

As mudanças nas regras da Previdência Social tiveram como principal marco a Reforma da Previdência, aprovada em 2019. A partir dela, passaram a valer exigências mais rígidas, como idade mínima para aposentadoria, novo

cálculo dos benefícios (que passou a considerar 100% das contribuições) e o fim da aposentadoria apenas por tempo de contribuição. Na prática, a reforma reduziu a taxa de reposição da renda paga pelo INSS e deixou claro que o sistema público tende a garantir apenas um benefício básico, reforçando a necessidade de planejamento complementar para quem deseja manter o padrão de vida no longo prazo.

## 2026 COMO PONTO DE INFLEXÃO PARA O PLANEJAMENTO FINANCEIRO

A chegada de 2026 representa uma oportunidade concreta de mudança de mentalidade. Em um ambiente de maior incerteza econômica, pressão fiscal e expectativa de benefícios públicos menores no futuro, a previdência privada se consolida como uma das alternativas mais eficientes para acumulação de recursos, organização patrimonial e proteção da renda na aposentadoria.

O mercado de previdência evoluiu de forma significativa nos últimos anos. As taxas médias diminuíram, a gestão dos fundos se tornou mais qualificada e surgiram estratégias mais eficientes, adequadas a diferentes perfis de



**Josusmar 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.

investidores. Previdência deixou de ser um produto engessado e passou a ocupar papel estratégico dentro do planejamento financeiro, tributário e sucessório.

Outro ponto que exige atenção a partir de 2026 é a tributação. A nova incidência de IOF sobre aportes elevados reforça a importância de organização, previsibilidade e orientação especializada para estruturar os investimentos de forma eficiente ao longo do tempo.

## O TEMPO COMO MAIOR ALIADO DA PREVIDÊNCIA

Independentemente de cenário econômico, nível da taxa de juros ou modelo de plano, o fator mais determinante para uma aposentadoria tranquila continua sendo o tempo. Os juros compostos atuam de forma silenciosa, porém extremamente poderosa, a favor de quem inicia cedo e mantém disciplina nos aportes.

Um investidor que começa hoje a aplicar R\$ 500 por mês, com retorno médio de 10% ao ano, pode acumular aproximadamente R\$ 1,13 milhão em 30 anos. Se essa decisão for adiada por apenas cinco anos, mantendo o mesmo valor mensal e a mesma rentabilidade, o montante final cai para cerca de R\$ 663 mil. A diferença ultrapassa R\$ 467 mil e evidencia o custo real da postergação.

Esse exemplo mostra que, na previdência, consistência e tempo valem mais do que grandes aportes pontuais. Quem inicia agora oferece ao próprio patrimônio a oportunidade de crescer de maneira exponencial ao longo das próximas décadas.

Entre os erros mais comuns no planejamento previdenciário está a escolha de produtos inadequados. Planos com taxa de carregamento, por exemplo, são considerados ultrapassados e prejudiciais à acumulação no longo prazo. Já a taxa de administração deve ser analisada com critério: fundos baratos, mas mal geridos, tendem

a comprometer o resultado final. A escolha entre PGBL e VGBL também é decisiva. O PGBL costuma ser mais eficiente para quem declara o Imposto de Renda no modelo completo e contribui ao INSS, pois permite a dedução de até 12% da renda anual tributável. Já o VGBL é mais indicado para quem utiliza a declaração simplificada ou não possui renda tributável suficiente para aproveitar esse benefício.

Não existe um plano universalmente melhor. Existe o plano mais adequado à realidade fiscal, patrimonial e aos objetivos de cada investidor. Em um cenário de maior volatilidade e expectativa de mudanças no ciclo de juros, diversificação e enquadramento tributário correto tornam-se ainda mais relevantes.

## VIDA E PREVIDÊNCIA COMO PILARES DE PROTEÇÃO E CONTINUIDADE

Além da acumulação de recursos, os seguros de Vida e os planos de Previdência assumem papel estratégico na proteção familiar, na sucessão patrimonial e na organização financeira. Eles oferecem liquidez imediata, previsibilidade e segurança em momentos críticos, além de eficiência na transferência de recursos aos beneficiários.

O que 2025 nos ensinou é que o mercado está preparado e dispõe de boas soluções. O que 2026 exige é decisão. Planejar o futuro deixou de ser uma alternativa e se tornou uma necessidade. Quanto antes esse movimento começa, maiores são as chances de garantir autonomia, tranquilidade e qualidade de vida no longo prazo.

Na Mister Líber, acreditamos que o papel do corretor vai muito além da oferta de produtos. É sobre orientar, traduzir cenários complexos e ajudar cada cliente a construir um futuro financeiramente sustentável, com estratégia, clareza e visão de longo prazo.

# MULHERES PAGAM MENOS PELO SEGURO DE CARRO E DE MOTO



**O IPSA + IPSM** – Índice de Preço do Seguro de automóvel e Moto de novembro, desenvolvido pela TEx, parte da Serasa Experian, mostra que as diferenças entre gêneros continuam influenciando a precificação do seguro no Brasil. No seguro de automóvel, os homens encerraram o mês com índice de 4,9%, acima do registrado entre as mulheres, que recuou para 4,6%. Enquanto isso, no seguro de moto, a diferença também se manteve: 9,5% para homens, contra 9,1% para mulheres.

Os dados indicam que o gênero segue associado a distintos perfis de risco percebidos pelas seguradoras, sobretudo quando combinado a outros fatores comportamentais. Entre segurados solteiros, por exemplo, os índices permanecem mais elevados em ambos os segmentos. Homens solteiros pagaram, em média, 6,1% no seguro auto e 11,0% no seguro de moto, enquanto mulheres solteiras registraram 5,7% e 10,0%, respectivamente.

## IDADE AMPLIA DIFERENÇAS OBSERVADAS ENTRE HOMENS E MULHERES

A análise por faixa etária reforça o padrão. Motoristas de 18 a 25 anos concentraram os maiores índices do mercado, com 9,1% no seguro auto e patamares superiores a 15% no seguro de moto. Já entre condutores

com 56 anos ou mais, o IPSA ficou em 3,9%, evidenciando uma redução significativa do risco percebido.

Nesse recorte, a diferença entre jovens e idosos se soma às variações por gênero, ampliando o impacto demográfico na precificação.

A leitura por gerações mantém a hierarquia tradicional: a Geração Z apresenta os maiores índices, enquanto os Baby Boomers registram os menores, com estabilidade desse comportamento ao longo do ano.

## SEGURO AUTO ATINGE MENOR NÍVEL DA SÉRIE; MOTO SEGUE EM PATAMAR ELEVADO

Em novembro, o seguro de automóvel caiu para 4,8%, o menor nível de toda a série recente, consolidando a trajetória de queda observada ao longo de 2025. Já o seguro de moto encerrou o mês em 9,4%, segundo menor valor dos últimos 12 meses, mas ainda mantendo-se acima de 9% durante todo o ano.

Segundo Emir Zanatto, Head de Seguros da Serasa Consumidor, o mercado segue operando em ritmos distintos. “O seguro de automóvel mostra acomodação, queda gradual e maior previsibilidade ao longo do ano. Já o seguro de moto segue pressionado, com maior volatilidade e desafios estruturais ligados ao risco, o que exige atenção permanente de seguradoras e corretores”.



**CESB**  
5 ANOS



Editora  
Infinita

# VEM AÍ

# **EXECUTIVAS**

# **DE SEGUROS**

## SÉRIE BRASÍLIA



**Executivas de destaque na  
segurança de Brasília**

**Coordenação:** Regina Lacerda



# NOVA REALIDADE DO MERCADO DE TRABALHO

Número de profissionais autônomos disparou nos últimos anos no Brasil e impulsionou a criação de novas empresas; por outro lado, uma importante fatia desses trabalhadores não tem planejamento financeiro e nem segurança contra imprevistos naturais da sua atividade

Por: Sergio Vitor Guerra



“Desafios do envelhecimento populacional no Brasil”. O tema da redação do Enem 2025 propôs uma discussão que o mercado de seguros já está acostumado a abordar: o futuro financeiro das famílias.

Isso porque, a realidade das relações de trabalho no país mudou nos últimos anos. Como até pouco tempo atrás apenas o emprego de carteira assinada dava segurança financeira e garantia de aposentadoria para a maioria dos brasileiros, hoje o crescimento no número de profissionais autônomos acende o alerta para um futuro que pode ser incerto.

Os Microempreendedores Individuais (MEIs) protagonizam este novo momento do mercado de trabalho. O recente levantamento do Sebrae mostra uma crescente abertura de micro e pequenas empresas. O período de janeiro a novembro de 2025 registrou o maior resultado da série histórica, com 4,6 milhões de novos empreendimentos, um crescimento de 19% em comparação ao mesmo período de 2024.

Atualmente, o empreendedorismo é uma resposta para a geração de renda e inclusão econômica.

Porém, o professor da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Ildebrando Neres, alerta que a falta de educação financeira coloca os trabalhadores em risco. “O mercado de trabalho se flexibilizou, mas a instabilidade financeira veio junto”, observa o especialista.

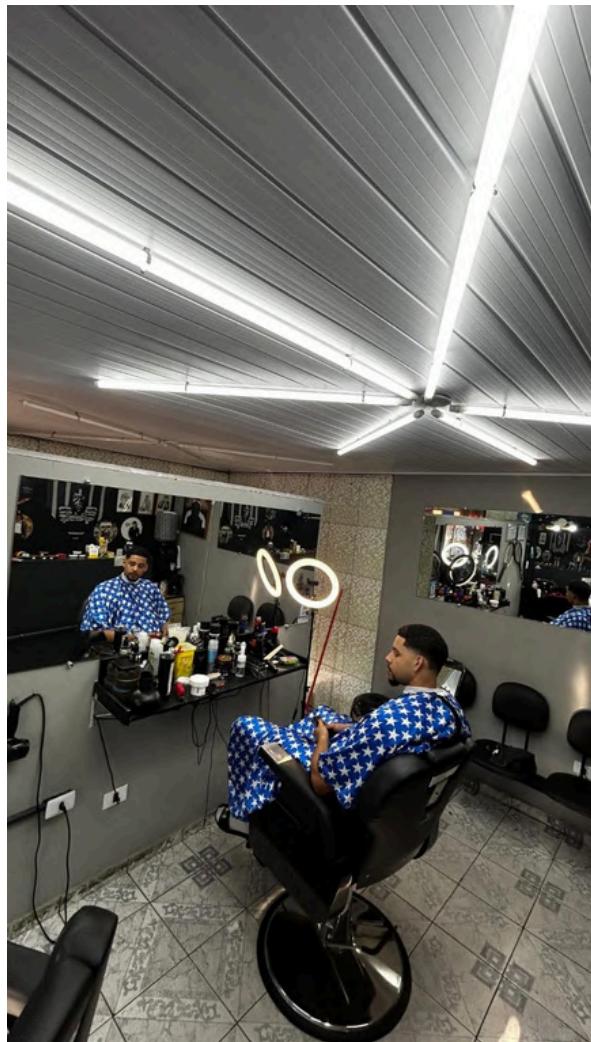
Esta é a realidade do barbeiro Wesley Felipe dos Santos, 28, morador do bairro Jardim Ângela, zona Sul de São Paulo. Há seis anos, ele decidiu trocar o emprego fixo na portaria de um prédio para abrir o seu salão. O alto movimento fez a sua renda subir, mas ele reconhece que nunca se preocupou em fazer um seguro que pudesse resguardá-lo em casos de imprevistos. “Nunca tive nenhuma informação sobre planejamento financeiro”, revela.



Professor da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Ildebrando Neres

Wesley não está sozinho nessa. Uma recente pesquisa da Fenaprevi/Datafolha mostrou que 82% dos brasileiros adultos ainda não possuem um Seguro de Vida. Além disso, o estudo revelou que

uma importante parcela da população declara não ter nenhum tipo de proteção estruturada. Já os investidores em previdência privada somam 11,2 milhões de pessoas, representando 7% da população adulta.



Empreendedor, Wesley Felipe dos Santos possui pouca familiaridade com o mercado de seguros

Diante dessa dificuldade de penetração nas diversas camadas sociais, a educação financeira precisa deixar de ser um “acessório” e virar item de primeira necessidade, “como energia elétrica: ninguém vê, mas todo mundo sente falta quando acaba”, compara Neres.

## **SEM SEGURO, O FUTURO É UMA APOSTA**

O professor da ENS entende que o caminho para essa conscientização passa pela educação prática e contínua. Explicar como um seguro de vida protege uma família diante de uma perda de renda, ou como a previdência complementa a aposentadoria do futuro, é muito mais eficaz do que qualquer discurso abstrato”, destaca.

Ildebrando Neres afirma que escolas, empresas, influenciadores e entidades financeiras precisam falar a mesma língua. Segundo ele, quanto mais acessível a comunicação, maior o impacto. “O brasileiro entende bem quando a explicação cabe em um áudio de dois minutos ou num café rápido”, afirma.

A sociedade vai mudar de comportamento quando perceber os riscos que corre em não ter um seguro. O professor Neres entende que a nova economia cobra agilidade, mas também exige proteção. Isso porque, quem é autônomo precisa construir sua própria rede de segurança. “Sem isso, o futuro é uma aposta — e não um projeto”, pontua o especialista.

O corretor de seguros desempenha um papel central na comunicação com a sociedade. “Se antes ele era visto como um vendedor, agora é, na prática, um educador financeiro especializado em proteção e longevidade”, comenta Ildebrando Neres.

**“Num país onde boa parte da população ainda acha que seguro é gasto e não investimento, o corretor é o tradutor entre o risco e a solução”.**

**Ildebrando Neres**

Professor da Escola de Negócios e Seguros (ENS)



**Jokusmar Sousa** é um experiente corretor de seguros com foco em seguro de vida e planejamento financeiro

Segundo o professor da ENS, hoje em dia o corretor tem quatro funções estratégicas:

- Atuar como ponte entre produtos complexos e necessidades reais;
- Personalizar o planejamento para cada cliente;
- Construir confiança — algo essencial em um setor técnico;
- Ser o grande acelerador da inclusão financeira.

Contar histórias e expor exemplos práticos é o que o corretor Jokusmar Sousa, CEO da Mister Líber Seguros, faz com sucesso há mais de 30 anos. Especialista em Seguro de Vida, ele destaca a importância de compreender profundamente o público-alvo e usar metáforas para despertar a consciência sobre o valor da proteção financeira. “A imaginação é tão importante quanto a vivência. Quando o cliente imagina o impacto financeiro de um imprevisto, ele entende o papel do seguro”.

Segundo o especialista, o Seguro de Vida e a Previdência Privada são pilares de sustentação para que uma sociedade envelheça com dignidade. “Essas soluções financeiras permitem que cada pessoa construa sua própria rede de proteção. Não é apenas sobre dinheiro: é sobre liberdade, autonomia e tranquilidade para quem constrói um futuro com consciência”, observa.

## **SEGURADORAS DEVEM SIMPLIFICAR LINGUAGENS, JORNADAS E VALORES**

Conversamos com o Diretor Comercial da CAPEMISA, Fabio Lessa, que trouxe a visão de uma seguradora sobre como proteger o presente e o futuro dos trabalhadores brasileiros que vivem esta nova realidade.

**Seguro Nova Digital – Na sua avaliação, o que deve ser feito hoje para que os brasileiros empreendedores não corram o risco de, no futuro, estarem desamparados financeiramente?**

**Fabio Lessa** – O que precisa ser feito hoje? Primeiro, transformar Seguro de proteção de renda em parte do “kit básico” do empreendedor. Assim como se fala em CNPJ, contador e nota fiscal, precisamos incluir Seguro de Vida e coberturas que rendam na conversa desde o início da jornada empreendedora.

**SND – Os Microempreendedores Individuais (MEIs) representam a maioria das empresas ativas no país. O que deve ser extraído desse cenário?**

**FL** – Essa realidade reforça a importância de instrumentos que assegurem estabilidade financeira em momentos de imprevistos como doenças, acidentes ou afastamentos temporários.



**Fabio Lessa,**  
Diretor Comercial  
da CAPEMISA

**SND – Quais são os caminhos que o mercado de seguros precisa percorrer para chegar nesse público?**

**FL** – Explicar, de forma didática, que as soluções já existem. O mercado de Seguros já oferece produtos de proteção de renda, invalidez, doenças graves, DIH/DIT, etc. O desafio é traduzir isso para o dia a dia do MEI, da manicure, do motorista de aplicativo, do consultor PJ. Aqui, o papel das seguradoras é simplificar linguagens, jornadas e valores.

Atacar de frente os mitos que afastam o brasileiro do Seguro. Pesquisas mostram que as principais barreiras são a percepção de que “Seguro é caro”, a falta de priorização e o medo da complexidade.

**SND – As três barreiras citadas impedem o brasileiro de consumir seguro. Como desmistificar essas ideias?**

**FL** – Nesse ponto, a mídia especializada, como o próprio Seguro Nova Digital, tem um papel enorme em produzir pautas que desmistificam o tema e mostram exemplos reais.

E, claro, fortalecer o protagonismo do Corretor de Seguros. O Corretor é, na prática, o “consultor financeiro de proteção” desse empreendedor. É ele que consegue

olhar para o fluxo de caixa do pequeno negócio, entender a dependência da renda do titular e montar uma combinação de coberturas que caibam no bolso e façam sentido para a família. Quanto mais técnica, próxima e consultiva for essa atuação, menor será o número de empreendedores desamparados lá na frente.

**SND – Por que o trabalhador autônomo deve se preocupar ainda mais com seu planejamento financeiro?**

**FL** – Enquanto o trabalhador CLT costuma ter algum nível de amparo em caso de doença ou acidente, via INSS, benefícios corporativos, às vezes um Seguro de Vida em grupo, o autônomo, o MEI e o pequeno empresário, em geral, têm apenas a própria capacidade de continuar trabalhando. Se um imprevisto de saúde interrompe essa capacidade, a renda zera no dia seguinte.

**SND – O Seguro de Vida é um instrumento essencial para esses trabalhadores. Quais são as coberturas que o empreendedor deve levar mais em consideração?**

**FL** – Esse universo evidencia o potencial de crescimento da proteção por meio do Seguro de Vida, especialmente porque inclui profissionais que não contam com renda garantida nem benefícios previdenciários. É nesse contexto que coberturas como Diárias por Incapacidade Temporária (DIT), Doenças Graves, Invalidez Funcional e Morte Acidental ou Natural têm se mostrado cada vez mais procuradas, já que protegem diretamente a capacidade de trabalho e a estabilidade financeira do empreendedor.

# Liderança que protege hoje e transforma o amanhã!

A maior corretora de seguros 100% brasileira celebra um ano de conquistas, inovação e reconhecimento. Com presença nacional, soluções personalizadas e tecnologia de ponta, a Alper Seguros segue ao lado de empresas de todos os portes, **oferecendo proteção inteligente e consultiva.**

Confiança, proximidade e visão de futuro: **os pilares que nos tornam referência no mercado** e parceiros estratégicos para quem quer crescer com segurança.



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



[alperseguros.com.br](http://alperseguros.com.br)



@alperseguros



## **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