

SEGURO

NOVA DIGITAL

AXA

NA COP30

**O FUTURO DO
SEGURO É AGORA**

ERIKA MEDICI, CEO:

A sustentabilidade deixou de ser um departamento para ocupar o centro da estratégia de crescimento.



TRABALHO, FÉRIAS E VIDA
REAL: A IMPORTÂNCIA DA
PAUSA **P.12**

“O SEGURO É, ANTES DE
TUDO, UMA FERRAMENTA
DE RESILIÊNCIA” **P.14**





FÓRUM **RUBENS WALTER MACHADO** DE SEGUROS E TRANSPORTE

55 ANOS DE LEGADO.
UM ENCONTRO HISTÓRICO PARA O MERCADO.



EM 2025, AO CELEBRAR 55 ANOS DE ATUAÇÃO, O ESCRITÓRIO MACHADO E CREMONEZE REALIZOU O I FÓRUM RUBENS WALTER MACHADO DE SEGUROS E TRANSPORTES, UM ENCONTRO QUE REUNIU MINISTROS, DESEMBARGADORES, JUÍZES E GRANDES NOMES DO SETOR.

FORAM CINCO PAINÉIS DEDICADOS À NOVA LEI DE SEGUROS, À ARBITRAGEM, AOS IMPACTOS CLIMÁTICOS, À RESPONSABILIDADE CIVIL E AOS DESAFIOS DO TRANSPORTE DE CARGAS. UM DIA DE DEBATES PROFUNDOS, CELEBRAÇÃO DA NOSSA HISTÓRIA E FORTALECIMENTO DO DIÁLOGO TÉCNICO QUE SEMPRE GUIOU O ESCRITÓRIO.

SEGUIMOS HONRANDO O LEGADO INICIADO POR RUBENS WALTER MACHADO E CONTRIBUINDO PARA O DESENVOLVIMENTO DO SETOR.

MACHADO E CREMONEZE – ADVOGADOS ASSOCIADOS
55 ANOS DE TRADIÇÃO, TÉCNICA E COMPROMISSO.



SEMPER FIDELIS

RWM

SEGUROS DESDE 1970

Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

Relações Públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

Articelistas

Alexandre Bocuto

Anne Mota

Emir Zanatto

Capa

AXA no Brasil

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/

O Futuro em Debate

A revista deste mês conta com um conjunto de conteúdos que refletem a força, a responsabilidade e a capacidade de inovação do mercado segurador. Nesta edição, sustentabilidade, tecnologia e visão de futuro se encontram em reportagens profundas e entrevistas exclusivas.

A matéria de capa destaca a AXA no Brasil, que marcou presença na COP30 reforçando seu compromisso com práticas sustentáveis e com a construção de um futuro mais equilibrado. A participação da companhia no maior evento climático do planeta evidencia seu alinhamento global e sua atuação estratégica em temas ambientais, sociais e de governança.

Ainda no contexto da COP30, esta edição traz uma entrevista exclusiva com Fátima Lima, diretora de Sustentabilidade da MAPFRE. A executiva compartilha, com riqueza de detalhes, bastidores da participação da companhia no evento e apresenta o Biosseguro, produto lançado especialmente na ocasião e que reforça a aposta da companhia em soluções inovadoras para proteção ambiental.

Para além da COP, esta edição acompanha de perto o CQCS Inovação 2025, detalhando a participação da APet, da Seguradora ALM e do Grupo a12+, que levaram ao evento iniciativas que mostram como tecnologia, experiência do cliente e novos modelos de negócios seguem transformando o setor.

O seguro de transporte também ganha espaço especial, com uma reportagem que analisa o desempenho do segmento ao longo do ano e traz perspectivas de especialistas para 2026. É um conteúdo essencial para quem acompanha de perto esse mercado tão estratégico para a economia.

Boa leitura e bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

10

ARTIGO

TRABALHO, FÉRIAS E
VIDA REAL: A
IMPORTÂNCIA DA
PAUSA

16

CAPA

AXA NO BRASIL 10 ANOS: A
URGÊNCIA DO PRESENTE
PARA A CONSTRUÇÃO DO
FUTURO

34

BALANÇO

SEGURO NA AMÉRICA
LATINA CRESCERÁ 4%:
PREPARAÇÃO E
OPORTUNIDADE PARA O
CORRETOR

12

ENTREVISTA

“O SEGURO É, ANTES DE
TUDO, UMA FERRAMENTA
DE RESILIÊNCIA”

26

SEGURO DE VIDA

JOSUSMAR SOUSA ESTÁ
NO CENTRO DO MESA
REDONDA DO SEGURO

36

ESPECIAL

SEGURO DE
TRANSPORTE: ENTRE A
EXPANSÃO E A
COMPLEXIDADE



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*



OBRA PARA CRIANÇAS

“Aprender a se proteger é o primeiro passo para crescer.” É com esse propósito que nasce o Trilhando com Seguros – Para Jovens e Crianças, novo livro do autor Robson D. Bortoletto, que busca despertar desde cedo a consciência sobre a importância da proteção e do planejamento financeiro.

Com linguagem acessível, ilustrações leves e exemplos do cotidiano, a obra conduz o leitor por uma jornada de descobertas sobre como o seguro está presente em diversos momentos da vida: da casa à escola, das viagens à proteção dos sonhos futuros.

Ao longo de 12 capítulos, o Bortoletto traduz conceitos complexos em uma narrativa envolvente, mostrando que o seguro é muito mais do que um contrato. Ele é um instrumento de segurança, solidariedade e responsabilidade. Temas como a história do seguro, o papel do corretor, a importância do planejamento financeiro e os mitos e verdades sobre o setor são explorados com clareza e sensibilidade.

DESTAQUE NO SINCOR-DF

A executiva Rosane Mota, CEO da RM7 Seguros, foi homenageada pelo segundo ano consecutivo com o Troféu Alvorada, na categoria Corretora de Seguros Destaque em Seguro Garantia. A categoria é uma das mais relevantes distinções concedidas pelo Sincor-DF. A premiação reconhece profissionais que se destacam pelo desempenho, ética, qualidade técnica e contribuição para o fortalecimento do mercado de seguros no Distrito Federal.

“O Troféu Alvorada não é apenas um prêmio. Ele é um símbolo da confiança depositada em mim pelo mercado de seguros e pelos que acreditam na minha capacidade de entregar resultados consistentes, com transparência, segurança e de qualidade”, celebra Rosane.





a.colher.pet
a.atenção.pet
a.amigo.pet
a.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

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





MENOS DE 1,2 TONELADA DE LIXO ELETRÔNICO

A Pitzi, empresa especializada em proteção para dispositivos móveis, já evitou o descarte de mais de 1,2 tonelada de resíduos eletrônicos em pouco mais de um ano de operação do programa Like New. A iniciativa, que recupera e recondiciona smartphones com altíssimo padrão de

qualidade, já entregou mais de 15 mil aparelhos a clientes que acionaram a garantia, substituindo o dispositivo danificado por um produto equivalente em estado “como novo”.

Cada smartphone recondicionado evita, em média, 80 gramas de lixo eletrônico. Considerando que o descarte completo de um aparelho geraria cerca de 170 gramas de resíduos, a iniciativa reduz significativamente o impacto ambiental por dispositivo. A iniciativa se tornou ainda mais robusta com a introdução de novas caixas sustentáveis para os aparelhos do Like New, produzidas com material 100% reciclado, alinhando-se ao compromisso da empresa de ser Carbon Free, com neutralização das emissões de carbono de toda a operação logística.

NOVIDADE NO CALCULE+

A Seguros Unimed, braço segurador e financeiro do Sistema Unimed, acaba de ampliar o portfólio disponível no Calcule+, ferramenta digital voltada para corretores. A novidade é o Seguro de Responsabilidade Civil Profissional (RCP) Individual, desenvolvido para proteger profissionais da saúde contra eventuais reclamações decorrentes do exercício de sua atividade. Caso o profissional seja acionado em

processos judiciais ou administrativos, o seguro garante a cobertura das despesas de defesa e eventuais indenizações, proporcionando mais tranquilidade, segurança e confiança para atuar no dia a dia.

A inclusão do produto na plataforma amplia as possibilidades para os corretores, oferecendo mais autonomia e liberdade na contratação. Agora, é possível realizar, direto na ferramenta, cotações com limite máximo de garantia de até R\$3 milhões, contratar retroatividade de 12 meses para seguros novos e contar com uma jornada personalizada, de acordo com a atuação do profissional da saúde.



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



@alperseguros



COM A PALAVRA

Trabalho, férias e vida real: a importância da pausa

Emir Zanatto, Head de Seguros Serasa Consumidor

FAZER UMA PAUSA para viver a vida lá fora sempre foi um dilema para mim. Mas, pela primeira vez em muito tempo, eu realmente saí - e me dei férias. Esse texto é também sobre o dilema das férias não absolutas, aquelas em que o negócio não para, mesmo quando a gente tenta parar.

Durante essas duas semanas, pensei muito sobre o valor de respeitar, entender e, principalmente, vivenciar as pausas. O processo de "sair de férias" não aconteceu de forma leve. Não foi apenas desligar o computador e avisar o time que eu ficaria fora por alguns dias. Desde que eu era CEO da TEx - agora parte da Serasa Experian - nunca foi tão simples assim. E, por isso, essa foi a primeira vez em muito que eu fiz uma pausa. Afinal, sempre tem um cliente que liga, um e-mail que precisa de resposta, uma estratégia pra revisar. Pequenas demandas que parecem inevitáveis, mesmo nos dias de descanso. E tudo bem. A TEx sempre fez parte da minha vida e da minha trajetória. Mas dessa vez eu percebi que precisava me permitir viver um pouco mais fora dela.

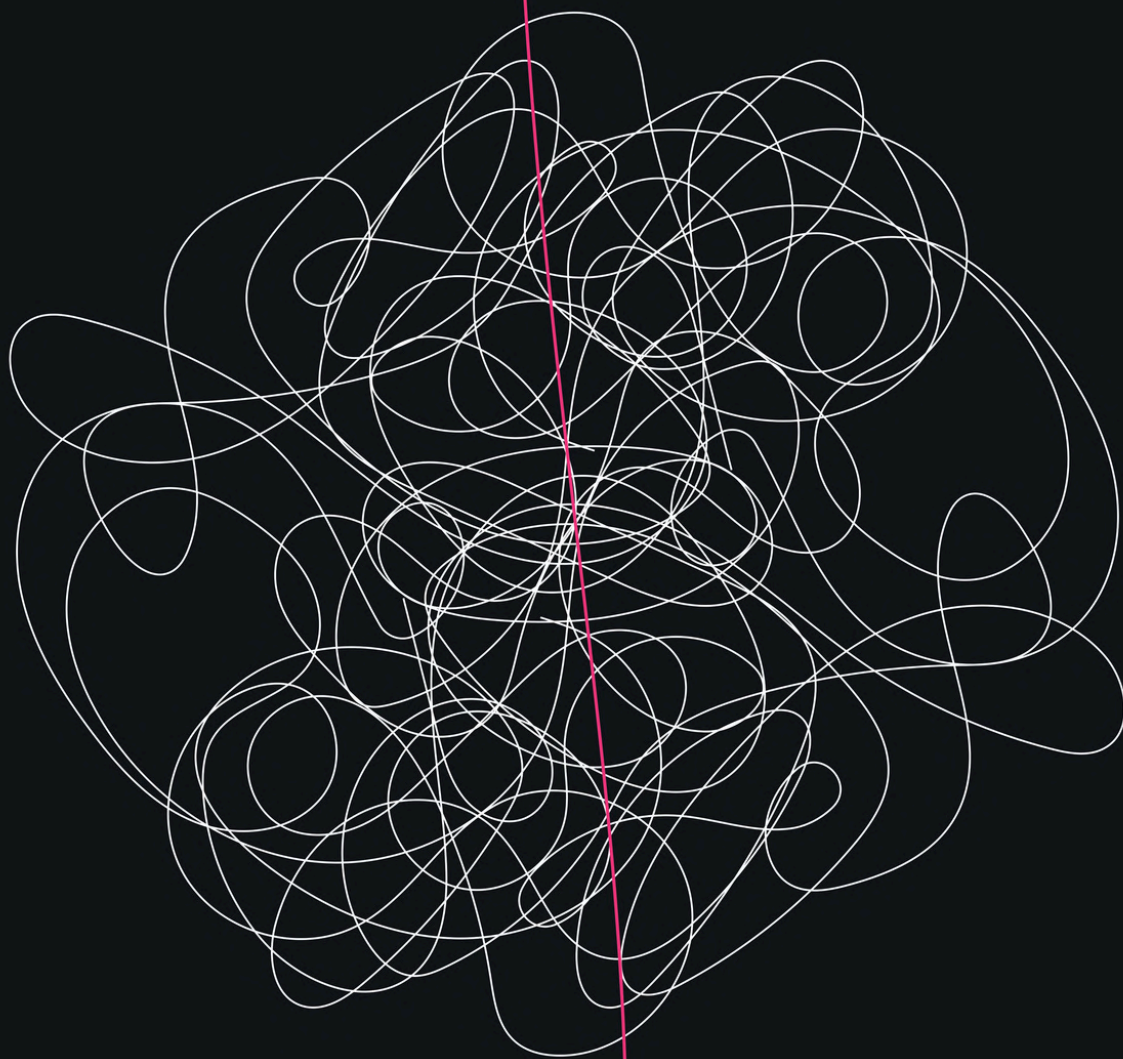
Essa pausa também aconteceu em um momento diferente, com mais pessoas assumindo frentes que antes dependiam de mim. Mas, com o tempo, fui desacelerando, entrando no verdadeiro "mood" das férias e entendendo que há coisas que simplesmente não estão sob nosso controle. E tudo bem também. O difícil é descansar sabendo

que o trabalho continua, especialmente quando o trabalho é algo que a gente ama de verdade.

Percebi que o equilíbrio que eu busco não está exatamente em dividir a vida pessoal e a profissional, mas em integrá-las de uma forma harmônica e positiva. Em respeitar os momentos e suas prioridades. Claro, haverá fases de muito trabalho. Outras, de presença com a família. E outras, de puro descanso. Entendi que a vida não segue um calendário fixo, ela muda de acordo com a nossa realidade, com o que acontece dentro e fora da gente.

E, enquanto eu vivia tudo isso, pensei muito no Corretor de Seguros. Porque, no fim, eles também passam por esse mesmo dilema: tentam sair de férias, mas as mensagens continuam, o cliente pede uma cotação de última hora, e a rotina insiste em nos acompanhar. Às vezes, para realmente pausar, é preciso até colocar o aviso de "férias" na foto de perfil do WhatsApp – e, mesmo assim, a sensação é de que estamos sempre no meio de tudo. Mas é justamente essa reflexão que eu trago: a pausa não depende de silenciar o mundo, mas de permitir que a vida aconteça um pouco longe das notificações.

Por isso, quero deixar um lembrete: viva intensamente os 365 dias do ano. Trabalhe com propósito, esteja presente com quem você ama e, sempre que possível, desacelere. Porque às vezes, parar é o jeito mais bonito de continuar.



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

“O SEGURO É, ANTES DE TUDO, UMA FERRAMENTA DE RESILIÊNCIA”

ENTRE 2013 E 2024, os prejuízos financeiros causados por desastres climáticos custaram R\$ 732 bilhões para as cidades brasileiras, segundo a Confederação Nacional dos Municípios (CNM). Além da escalada desses eventos nos últimos anos, o levantamento alerta para um futuro ainda mais preocupante caso ações concretas deixem de ser colocadas em prática a partir de agora.

O espaço da COP30, evento global que em novembro reuniu líderes no Brasil, serviu para avançar nessa discussão, incluindo debates sobre a redução de emissões, adaptação às mudanças, financiamento e o papel estratégico do mercado de seguros. “O evento reforçou a urgência de acelerar ações concretas, deixando uma mensagem clara de que não temos mais tempo a perder”, avalia Fátima

Lima, diretora de sustentabilidade da MAPFRE, uma das companhias que marcaram presença na “Casa do Seguro”, da COP30.

A seguradora apresentou um seguro inédito para florestas e crédito de carbono, o Biosseguro, que é detalhado nesta entrevista exclusiva com a especialista da companhia.

Seguro Nova Digital - Por que o mercado de seguros tem um papel estratégico na discussão sobre os impactos das mudanças climáticas?

Fátima Lima - O setor de seguros convive diariamente com a materialidade dos riscos climáticos. Quando um evento extremo acontece, somos um dos primeiros a sentir o

Fátima Lima, diretora de Sustentabilidade da MAPFRE



impacto financeiro e social que ele provoca. Isso nos dá uma visão muito concreta sobre como o clima altera cadeias produtivas, modelos de negócio e a vida das pessoas. Por esse motivo, o setor acompanha o debate e procura direcioná-lo para buscar as melhores soluções. Temos dados, capacidade técnica para avaliar riscos complexos e um papel relevante na construção de soluções para a adaptação e mitigação. Quando orientamos o mercado a adotar práticas mais resilientes, ajudamos a proteger a economia e, ao mesmo tempo, incentivamos um futuro mais sustentável.

Além disso, o conhecimento técnico acumulado pelas seguradoras, especialmente no entendimento do risco climático, pode ser aplicado de forma ainda mais estratégica na modelagem de novos produtos e serviços com critérios ASG, na colaboração com bancos de desenvolvimento e com políticas públicas que integrem proteção e investimento.

A transição climática precisa de ações coordenadas, visão de longo prazo e disposição para inovar. E o seguro, como vetor de confiança e solvência, está pronto para ocupar esse papel, não apenas mitigando perdas, mas viabilizando ganhos e encorajando projetos que deixarão legados para essa e para as próximas gerações. Porque sem proteção, não há investimento. E sem investimento, não há futuro possível.

SND - Desastres climáticos custaram R\$ 184 bi ao Brasil nos últimos dois anos. De que maneira o mercado de seguros deve agir para proteger a economia?

FL - A primeira responsabilidade é transformar esse aprendizado em produtos e serviços mais adequados às novas dinâmicas do clima. Isso envolve modelos preditivos mais robustos, apetite a risco ajustado para regiões vulneráveis e, principalmente, iniciativas que favoreçam a prevenção. Também temos a função de orientar empresas e governos, já que o seguro só funciona plenamente quando existe uma estratégia conjunta de resiliência. O país precisa ampliar a cultura de proteção e isso exige diálogo com todos os setores.

Quando o seguro se expande, a capacidade de recuperação da economia aumenta. Esse é um dos motivos pelos quais insistimos tanto na importância de políticas públicas que criem condições para essa ampliação.

O seguro é, antes de tudo, uma ferramenta de resiliência e um instrumento para a estabilidade econômica e social. Ele protege, dá estabilidade, reduz vulnerabilidades e ajuda comunidades e negócios a se reorganizarem após perdas. Mas ele também é uma ferramenta de transformação, capaz de incentivar práticas mais seguras e planejamentos mais robustos. Onde há risco, oferecemos previsibilidade. Onde há incerteza, construímos segurança. No campo do financiamento climático, essa expertise se traduz em algo fundamental, que é justamente viabilizar investimentos que precisam de garantias para sair do papel.

SND - E no cotidiano das pessoas diretamente impactadas pelas tragédias, qual é a função do setor?

FL - O seguro devolve dignidade e acelera a reconstrução da vida de quem perdeu tudo. As enchentes que devastaram o Rio Grande do Sul em 2024 deixaram evidente algo que insistimos em ignorar: a crise climática não é um tema distante, mas uma realidade atual que cobra um preço humano e econômico altíssimos.

O que aconteceu no Rio Grande do Sul é um exemplo do papel social do seguro na recuperação de comunidades atingidas por desastres do clima. Muitas vezes, somos o único suporte financeiro disponível em um momento de enorme fragilidade. Isso exige sensibilidade, agilidade e processos simples. Além da indenização, buscamos orientar as pessoas para que entendam como se proteger melhor e de que forma o seguro pode ajudar antes mesmo que um evento extremo aconteça. Há um papel humano nessa relação que não pode ser ignorado.



SND - As cooperativas também exercem uma função importante? Qual é a particularidade desse segmento?

FL - As cooperativas cumprem um papel importante porque têm uma presença capilarizada, especialmente em regiões rurais e no interior do país. No Agronegócio, as cooperativas respondem por cerca de 50% da produção agropecuária exportada nacionalmente, um dado que mostra o tamanho do seu impacto na economia, na geração de emprego, renda e inclusão social. Elas conhecem de perto os desafios climáticos enfrentados pelos produtores e conseguem avaliar as soluções às realidades locais, sendo um importante canal de distribuição dos nossos produtos.

Isso cria um ambiente mais favorável à inclusão em seguros, algo essencial em um país tão diverso quanto o Brasil. Na MAPFRE, acreditamos que não há sustentabilidade sem inclusão e o cooperativismo é um exemplo de como a colaboração pode ser agente de mudança, fortalecendo comunidades e promovendo prosperidade de forma justa e equilibrada.

Casa do Seguro na COP30 reuniu diversas seguradoras; a **MAPFRE** esteve entre elas.

Quando cooperativas, seguradoras e governo trabalham juntos, o resultado chega de forma mais eficiente ao pequeno produtor e às comunidades que dependem diretamente do clima para sobreviver. A cooperação entre seguradoras, cooperativas e governos é justamente o que transforma o seguro rural em um verdadeiro instrumento de adaptação climática em larga escala. Com essa integração, podemos ampliar a cobertura, incentivar práticas sustentáveis e fortalecer a resiliência coletiva do campo para enfrentar os eventos climáticos extremos.

SND - Quais são os atuais desafios e os que devem ser enfrentados nos próximos anos?

FL - Hoje, o maior desafio é lidar com a velocidade com que o risco climático se transforma. Eventos que eram considerados raros agora acontecem com frequência crescente. E mesmo eventos não tão extremos também já vem causando estragos. Isso afeta o cálculo atuarial, o custo da proteção e a disponibilidade de cobertura. Outro ponto crítico é a necessidade de ampliar a educação em risco, tanto entre empresas quanto entre cidadãos. Sem esse entendimento, a capacidade de prevenção fica limitada.

SND - Conte como foi a experiência da MAPFRE na COP30.

Foi uma das participações mais significativas da nossa trajetória em

sustentabilidade.



Para nós, do setor de seguros, esta COP representou um momento de virada. Demonstramos nosso papel estratégico na construção de uma economia de baixo carbono, deixando claro que a agenda climática não se limita ao ambiental: ela atravessa dimensões econômicas, sociais, financeiras e institucionais”.

O mercado segurador mostrou capacidade técnica para reduzir perdas, proteger vidas, apoiar políticas públicas e impulsionar investimentos verdes, contribuindo para uma transição justa e sustentável.

É importante destacar que a COP30 começou bem antes para nós, com reuniões preparatórias, discussões prévias, reuniões de articulação e todo um planejamento que mostra o que fizemos nos últimos anos em estratégia ASG. A COP30 trouxe para o centro do debate a realidade de países que já vivem os efeitos severos do clima e o setor de seguros conseguiu mostrar, com dados e propostas, como pode contribuir para a adaptação. A “Casa do Seguro” se tornou um espaço de diálogo qualificado, reunindo empresas, especialistas e representantes públicos para trocar conhecimento, compartilhar desafios e aprender coletivamente sobre o papel do seguro na transição climática. Para a MAPFRE, participar de um evento dessa magnitude reforça a urgência e a responsabilidade que todos temos diante da crise climática.

SND - Durante o evento, a companhia lançou um seguro inédito para florestas e créditos de carbono. Explique como funciona esse produto.

FL - O Biosseguro é uma solução inovadora de seguro ambiental desenvolvida para projetos de reflorestamento não comercial, com foco na proteção de florestas, mitigação climática e valorização dos serviços ecossistêmicos. O produto foi desenvolvido para dar segurança financeira a projetos ambientais que dependem da manutenção das áreas preservadas e da geração de créditos de carbono. A lógica é oferecer cobertura para riscos que podem comprometer a integridade da floresta, como incêndios ou eventos climáticos extremos, e, consequentemente, afetar a emissão dos créditos. É um avanço importante, porque projetos florestais de qualidade são fundamentais para que o Brasil alcance suas metas climáticas e isso envolve longo prazo.

SND - Qual é o tamanho da importância do corretor de seguros nesta discussão?

FL - O corretor tem um papel insubstituível. É ele quem traduz o risco de forma clara e acessível para o cliente. Isso se torna ainda mais importante quando falamos de mudanças climáticas, porque o tema é complexo e envolve muitas variáveis. O corretor consegue orientar empresas e pessoas sobre o tipo de proteção mais adequado para cada situação. Também é um agente de educação, ajudando a disseminar a cultura do seguro e da prevenção. Por isso, procuramos atuar de forma próxima e efetiva em relação aos nossos corretores, com escuta e busca ativa para solucionar problemas e esclarecer dúvidas, apostando em tecnologia e oferecendo caminhos efetivos de crescimento.

AXA verde

uro não
sa ser
SCO

Acelerando a transição climática:

O papel da tecnologia verde
e dos seguros.

Accelerating the Climate Transition:
The Role of Green Technology and Insurance.

CASA DO SEGURO
NA COP30
TRANSFORMANDO IDEIAS EM SOLUÇÕES

AXA NO BRASIL 10 ANOS: A URGÊNCIA DO PRESENTE PARA A CONSTRUÇÃO DO FUTURO

A seguradora de origem francesa marca presença na COP30 e aponta para um crescimento com foco na sustentabilidade



Presença da **AXA** na COP30 reforça a preocupação da companhia em produzir ações de sustentabilidade

O **ANO DE 2025** foi um marco histórico para a AXA no Brasil. Enquanto o Grupo celebra 40 anos da marca globalmente, a operação brasileira comemora sua primeira década com números robustos — R\$ 1,9 bilhão em prêmios no ano de 2024 e um crescimento de dois dígitos. E mais do que celebrar a entrega dos objetivos traçados há dez anos, no início da operação, a empresa se projeta urgentemente para o futuro, assumindo protagonismo no debate e no enfrentamento da crise climática.

No último mês de novembro, a companhia foi uma das empoderadoras da Casa do Seguro, iniciativa da CNseg na COP30, em Belém, para defender uma tese clara: o mercado segurador não é apenas um observador das mudanças climáticas, mas uma engrenagem vital que viabiliza a transição energética e a infraestrutura sustentável do país por meio de suas soluções.

A presença na capital paraense reflete a maturidade de uma operação que entende o peso do Brasil na agenda global. A CEO da AXA no Brasil, Erika Medici, reforça que a sustentabilidade deixou de ser um departamento para ocupar o centro da estratégia de crescimento.



A companhia entende que esse é um tema de todos. Pensar em diminuir emissões de carbono deve ser um objetivo de todos e transversal. Não é papel de uma única área”.

Erika Medici

CEO da AXA no Brasil



CEO da AXA no Brasil, Eika Medici

Não por acaso, para o próximo ciclo, a seguradora definiu três pilares de atuação: a massificação, os seguros inclusivos — via AXA EssentiALL — e o AXA Verde. É sob este último guarda-chuva que a companhia materializa o seguro como um instrumento capaz de transformar planos governamentais em entregas efetivas, atuando como desbloqueador de investimentos essenciais e garantidor de que eles serão executados por meio de uma infraestrutura adaptada ao novo cenário climático.

UM FUTURO SUSTENTÁVEL DE OPORTUNIDADES

O cenário econômico brasileiro oferece uma oportunidade ímpar para essa atuação da AXA na construção de uma estrutura capaz de movimentar uma economia de baixa emissão. Com a previsão de R\$ 1,8 trilhão em investimentos via PAC — grande parte com compromisso de transição ecológica — estabelece-se a premissa de que o futuro sustentável depende de obras que, de fato, saiam do papel e sejam concluídas.

Nesse contexto, a AXA leva para a mesa de negociações a importância do Seguro Garantia. Instrumentos do produto, como o Performance Bond e o Completion Bond, deixam de ser vistos como meras formalidades contratuais para se tornarem garantidores de resiliência. Eles mitigam riscos de inadimplência e asseguram aos financiadores que projetos complexos de energia limpa e saneamento não parem no meio do caminho, conferindo a segurança jurídica necessária para atrair capital privado em larga escala.

A atuação da seguradora, contudo, vai além das grandes obras de infraestrutura. O Brasil tem servido como catalisador de inovação para o Grupo, desenvolvendo soluções tropicais que respondem às especificidades de um país continental.

Um exemplo prático dessa adaptação é a revisão técnica profunda do Seguro de Riscos Patrimoniais para o segmento de Energias Renováveis. A companhia adaptou mais de 30 cláusulas para atender às dores de parques eólicos e solares, cobrindo riscos como o curtailment (interrupção forçada da geração) e integrando engenharia de prevenção dedicada.

Da mesma forma, a entrada recente no Seguro Agrícola utiliza inteligência artificial e monitoramento via satélite para garantir não apenas a proteção da safra, mas a conformidade socioambiental, prevenindo riscos de desmatamento e trabalho irregular. “Contribuir para o fortalecimento e proteção do agronegócio brasileiro, incentivando práticas sustentáveis, nos coloca também na posição de segurança alimentar para a população visto que o Brasil é responsável pela produção que alimenta cerca de 800 milhões de pessoas, aproximadamente 10% da população mundial”, afirma Arthur Mitke, Vice-Presidente de Subscrição e Sinistros da AXA.

Essa postura proativa está alinhada a uma mudança de paradigma do seguro, que deixa de ser apenas um instrumento de resiliência financeira para se tornar um fornecedor de soluções de prevenção e



Arthur Mitke, Vice-Presidente de Subscrição e Sinistros

gerenciamento de riscos. “Caminhamos para um cenário em que a prevenção é o caminho mais urgente para que nosso segmento continue viável. Podemos ver o que tem acontecido na Califórnia após anos de queimadas, com seguradoras saindo do estado porque as apólices residenciais não têm preços praticáveis diante do risco”, exemplifica Mitke.

Criar produtos e calibrar a atuação para a prevenção só faz sentido com o corretor engajado nessa agenda. “Nosso portfólio está sendo revisto e já temos apresentado produtos alinhados com a demanda e necessidade dos clientes brasileiros, mas sabemos que temos também um trabalho de disseminar o conhecimento que tem chegado a nós em eventos como o da COP para os corretores e parceiros. Levar esse tema ao corretor não é apenas sobre consciência ambiental, mas sobre oferecer ferramentas

para que ele atue como consultor de riscos climáticos, ampliando sua carteira em setores estratégicos para a transição energética”, conta Luciano Calheiros, Vice-presidente Comercial, Marketing e Experiência do Cliente.

O executivo reforça que a colaboração é essencial para que essa estratégia chegue ao cliente final. Para Calheiros, iniciativas como a Casa do Seguro funcionam como palco para reunir ideias, pessoas e soluções que conectam propósito e impacto — e o corretor é peça fundamental para transformar esse debate institucional em proteção efetiva na ponta.

MUDANÇAS CLIMÁTICAS NO TOPO DOS RISCOS

Os dados do Future Risks Report 2025, estudo anual do Grupo, indicam que as mudanças climáticas permanecem como a principal ameaça global na visão de especialistas pelo quinto ano consecutivo. O relatório aponta uma crise de confiança: apenas 16% da população global acredita que os governos estão preparados para enfrentar eventos extremos.

Luciano Calheiros, Vice-presidente Comercial, Marketing e Experiência do Cliente





Alexandre Campos, Vice-Presidente Executivo de Recursos Humanos, Compliance, Jurídico & ESG

Diante dessa lacuna, a seguradora reforça que a prevenção é o melhor investimento econômico: cada dólar investido em prevenção pode evitar entre cinco e sete dólares em perdas pós-desastre.

“Participar da Casa do Seguro não é um fim. Esse é apenas um dos passos da nossa jornada na sustentabilidade. Estar em Belém nos permitiu fomentar um ecossistema de negócios que já nasce adaptado ao clima. A integração de dados climáticos na subscrição e a exigência de padrões ASG funcionam como indutores de boas práticas, premiando clientes que gerenciam melhor seus riscos ambientais. Mais do que colocar o seguro no centro da discussão, estar lá contribui para que nosso segmento estabeleça alianças com outros mercados, somando forças para soluções ainda mais assertivas. É assim que vamos acelerar a transformação da transição energética em ação e realidade”, explica Alexandre Campos, Vice-Presidente Executivo de Recursos Humanos, Compliance, Jurídico & ESG.


AMPLIAÇÃO DA COBERTURA DO SEGURO

A visão de futuro da AXA não passa apenas pela transição energética. A seguradora também quer levar o seguro “acessível, relevante e simples” ao que chama de missing middle — grupo que não está na base da pirâmide (sem acesso a programas de auxílio público), nem é cliente de seguros tradicionais — e que compõe cerca de 65% da população brasileira. A missão é oferecer proteção por valores justos e praticáveis.

Essa é também uma estratégia global, materializada no pilar AXA EssentiALL, que caminha lado a lado com a agenda verde. A AXA tem a ambição de proteger 20 milhões de clientes globalmente até o final de 2026 por meio dessa iniciativa, que visa desenvolver produtos capazes de fortalecer a resiliência financeira de populações mais vulneráveis — aquelas que não têm fôlego econômico para se recuperar de desastres climáticos, doenças graves ou outras situações que as deixem expostas.

O AXA EssentiALL busca quebrar barreiras culturais e financeiras, com foco em uma nova forma de pensar a distribuição, com capilaridade e contratação massificada. No Brasil, a estratégia é fortemente baseada em parcerias estratégicas (B2B2C/B2B2B) para alcançar esse público com coberturas essenciais e preços compatíveis (tickets a partir de R\$ 10/mês), utilizando canais de afinidade como varejistas, fintechs, cooperativas e instituições de microcrédito para oferecer proteção no momento e no contexto certos da vida do cliente.

Com uma década de operação no Brasil, a AXA inicia um novo ciclo guiado por sustentabilidade, inovação e impacto social. O futuro da companhia no país passa por ampliar o acesso à proteção, destravar investimentos essenciais e contribuir para que o Brasil consolide seu papel como protagonista na construção de uma economia mais resiliente. Para a AXA, proteger o presente é, acima de tudo, pavimentar o futuro.



MAIS DO QUE
PROMESSAS,
QUE SEU

ANO NOVO

SEJA FEITO DE MUITAS
REALIZAÇÕES.

O GBOEX deseja um 2026 repleto de saúde,
conquistas e momentos especiais.
Com tradição e solidez, seguimos trabalhando para cuidar
do presente e do futuro de milhares de famílias.

Boas festas!

Desde 1913
GB**EX**
Previdência e Seguro de Pessoas

www.gboex.com.br

SINISTROS COMPLEXOS

Gestão de Sinistros Inteligente

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



SINICOR

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 **antecipar 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



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





JÚLIA JACQUES É A NOVA LÍDER DA ÁREA JURÍDICA E DE INDENIZAÇÕES DO PASI

O PASI REFORÇA SEU time executivo com a chegada de Júlia Jacques, que assume a gerência responsável pela integração das áreas Jurídica e de Indenizações. A decisão faz parte de um movimento estratégico da companhia para ampliar a eficiência operacional e oferecer um atendimento cada vez mais ágil e humanizado aos segurados e parceiros.

Advogada com ampla experiência no mercado segurador, Júlia construiu sua carreira com atuação em um escritório especializado, onde atendeu grandes seguradoras e desenvolveu uma visão estratégica sobre regulação de seguros. Desde o início de sua trajetória, aprofundou-se em temas como sinistros, indenizações e contratos, além de ter liderado equipes e projetos de alta complexidade.

Júlia Jacques

chega para ampliar a eficiência operacional e oferecer um atendimento ainda mais ágil

Associada da AIDA (Associação Internacional de Direito de Seguros), Júlia participa ativamente de congressos e encontros da entidade, mantendo uma constante troca de conhecimento com outros profissionais do setor. Ela também possui MBA em Gestão Jurídica de Contratos de Seguros e Inovação pela Escola de Negócios de Seguros, formação que lhe proporcionou contato com todos os ramos de seguros no Brasil. Recentemente, reforçou seu desenvolvimento em liderança com a extensão em Gestão de Pessoas e Equipes, da ENS, em parceria com a Ontario College, do Canadá.

“Assumir a gerência em um momento de transformação é, sem dúvida, um grande desafio, mas também uma oportunidade única. Meu objetivo é conduzir essa integração de forma estruturada, equilibrando agilidade e segurança técnica, sempre alinhada aos valores e ao propósito do PASI”, afirma Júlia.

Com a chegada de Júlia Jacques, o PASI dá mais um passo em seu processo de evolução, fortalecendo sua estrutura organizacional e reafirmando o compromisso de entregar soluções sólidas, inovadoras e humanizadas ao mercado segurador.



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

JOSUSMAR SOUSA ESTÁ NO CENTRO DO MESA REDONDA DO SEGURO

NO DIA 27 DE NOVEMBRO, o último Mesa Redonda do Seguro de 2025, promovido pelo CQCS, recebeu Josusmar Sousa, CEO e fundador da Mister Líber Brasil Corretora de Seguros e uma das vozes mais respeitadas na área de seguro de vida. O encontro, transmitido ao vivo, reuniu jornalistas, especialistas e profissionais do mercado para debater os rumos da proteção financeira no Brasil e o papel transformador do corretor de seguros.

Com uma trajetória marcada por empreendedorismo, formação de equipes e contribuição direta para o desenvolvimento da cultura de seguros no país, Josusmar compartilhou suas visões sobre vendas consultivas, o futuro do seguro de vida, qualificação profissional, criação de novos mercados e a missão social que acompanha a atividade seguradora.

O programa contou com perguntas e mediação de Gustavo Doria Filho, fundador do CQCS, além da participação dos jornalistas Ana Carolina Mello (CQCS), Jorge Clapp (Fenacor), José Francisco Filho (Revista Seguro Total), Manuella Cavalcanti (CQCS), Pedro Roncarati (Editora Roncarati) e Sergio Vitor Guerra (Revista Seguro Nova Digital).

“SEGURO DE VIDA É UMA CARTA DE AMOR”

Durante o programa, Josusmar relembrou sua própria experiência como segurado e reforçou o caráter humano e essencial do seguro de vida. “O seguro de vida é exatamente essa participação... é uma carta de amor que a pessoa que te ama deixa”, afirmou o CEO, ao relatar como a proteção contratada por sua esposa foi muito importante para a segurança financeira dos filhos após sua perda.



Josusmar Sousa,
CEO da Mister Líber
Corretora de
Seguros, participa do
último Mesa Redonda
do Seguro do ano

Com emoção, compartilhou também sua própria vivência ao enfrentar uma cirurgia cardíaca complexa e sobreviver: “Eu entrei naquela cirurgia com dois R’s: renascer ou reencontrar. Por algum motivo, Deus falou: volta lá para baixo e avisa os corretores de seguros que você tem uma missão... vocês são anjos que protegem famílias, só não têm asas”. A fala emocionou o público e reforçou um dos maiores pilares da Mister Líber: a proteção das famílias brasileiras.



Executivo foi entrevistado por jornalistas do mercado de seguros, em mesa redonda promovida pelo CQCS.

A FILOSOFIA DE VENDAS DE JOSUSMAR

Ao longo do debate, Josusmar apresentou sua visão sobre formação comercial e relacionamento com clientes. Ele destacou que a venda de proteção exige estratégia, estudo e, acima de tudo, autenticidade. “Antes de vender qualquer coisa, especialmente seguro, o cliente precisa comprar você: sua honestidade, sua alegria, sua preocupação real com ele”.

Ele também ressaltou a importância de compreender profundamente o público-alvo, contar histórias, usar metáforas e despertar 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”.

O FUTURO DO SEGURO DE VIDA

Ao ser questionado sobre a evolução do mercado, Josusmar foi categórico sobre o potencial da próxima década: “Nunca estivemos tão propícios para a venda de seguro de vida como estamos hoje. A venda de seguro de vida individual no Brasil ainda nem começou”.

Ele destacou o ciclo de expansão do ramo vida até 2045, a necessidade de qualificação das equipes e o papel transformador de iniciativas como o movimento Minha Vida Protegida.

MDRT E FORMAÇÃO INTERNACIONAL

Como ex-Country Chair (Presidente Brasil) e membro vitalício da MDRT –principal entidade global de excelência em seguros de vida e finanças – Josusmar também falou sobre a importância da qualificação: “Todas as vezes que eu vou a um encontro da MDRT, eu chego vazio e saio recheado de conhecimento. Quanto mais qualificado o corretor, mais ele vende”.

Ele celebrou o crescimento do Brasil dentro da organização, impulsionado pelo trabalho conjunto com seu filho, Felipe Sousa, atual Zone Chair da MDRT na América Latina.

A OPORTUNIDADE DE PROTEGER MILHÕES

Quando questionado sobre os 3,5 milhões de pequenos e médios negócios sem seguro no Brasil, Josusmar reforçou a importância da oferta ativa: “Não existe mercado parado, existem pessoas paradas. Se você cutuca o mercado, você tem resultado”.

Segundo ele, criatividade, presença e constância são os motores que permitem ao corretor abrir portas e proteger empresas que ainda desconhecem os benefícios da cobertura.



DIRETORIA DO GRUPO A12+ ESTEVE PRESENTE NO CQCS INSURTECH & INOVAÇÃO 2025

O **GRUPO A12+**, representado pelo presidente Renner Fidelis, o diretor de Marketing e Tecnologia, Flavio Lino de Paula, o diretor Comercial, Jose Alexandre Cid, o diretor de Expansão, Evaldo de Paula participaram do CQCS Insurtech & Inovação, nos dias 11 e 12 de novembro, no Pro Magno Centro de Eventos, em São Paulo.

“A transformação digital já é parte do nosso dia a dia corporativo. Os avanços da inteligência artificial e implementação de novas tecnologias visa também estreitar a relação entre seguradoras e clientes, expandindo o alcance de serviços e aprimorando a experiência do usuário. Estaremos no CQCS Insurtech & Inovação para acompanhar os painéis, fortalecer conexões e fomentar o debate, durante a visita aos estandes, na Expoinsurtech. É preciso caminhar lado a lado com empresas que priorizam a inovação”, declarou Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+.

O maior evento de inovação em seguros da América Latina reúne os principais players de seguradoras, especialistas renomados, corretores de seguros e outros profissionais de tecnologia para ampliar o relacionamento e adquirir uma experiência imersiva de aprendizado.

O presidente do Grupo A12+ destacou as novidades do grupo para 2026.

“Conhecimento é a chave para novas oportunidades. Todas as nossas inovações são voltadas para o corretor. Em 2026, lançaremos o evento DNA, em São Paulo, para compartilhar o DNA da A12+ e apoiar ainda mais o desenvolvimento do corretor de seguros”

Renner Fidelis
CEO do Grupo A12+

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

Porque parceiro de verdade entrega além.
Sempre!

allcare

MERCADO PET CRESCE NO BRASIL E IMPULSIONA DEMANDA POR PLANOS DE SAÚDE PARA ANIMAIS

O **MERCADO PET** brasileiro vive um período de forte expansão e já figura entre os maiores do mundo. Nos últimos anos, cães, gatos e outros animais passaram a ser tratados como membros da família, um movimento que transformou o setor. Entre os segmentos que mais crescem são os planos de saúde pet, que ganham relevância diante dos altos custos veterinários e da maior preocupação dos tutores com a saúde e o bem-estar.

Segundo o levantamento realizado pela Abinpet - Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação e do Instituto Pet Brasil, o setor deve fechar 2025 com um faturamento de R\$ 78 bilhões, com base nos dados do primeiro trimestre. Apesar do valor superar os R\$ 75,4 bilhões de 2024, indicam o menor crescimento do setor na totalidade desde 2019, quando ele registrou 3% no comparativo com 2018.

“Os planos de saúde pet chegaram para ficar e passam a ser fundamentais para todo o ecossistema, beneficiando clínicas, veterinários, tutores e pets, além de democratizar o acesso a cuidados de qualidade”

Luiz Gênova
CEO da APEet



Da esquerda para a direita: **Andrea Valle**, CXO; **Leonardo Raphaelli**, COO; **Luiz Gênova**, CEO; e **Regina Gênova**, CFO da APet

O avanço desse segmento acompanha tendências como o aumento da população pet e a busca por serviços que ofereçam mais segurança e previsibilidade financeira para os tutores.

VETERINÁRIA MAIS AVANÇADA, CUSTOS MAIS ALTOS

A modernização da medicina veterinária trouxe clínicas 24 horas, exames de imagem sofisticados, oncologia, fisioterapia, cardiologia e até cuidados paliativos. Esse avanço melhora a qualidade de vida dos animais, mas também eleva os custos dos tratamentos. Consultas, exames, cirurgias e internações podem representar despesas expressivas no orçamento. Nesse cenário, os planos de saúde pet surgem como alternativa para manter os cuidados em dia sem comprometer as finanças, permitindo maior planejamento por parte dos tutores.

A APet destaca que os canais de distribuição têm papel essencial nesse processo. Segundo Gênova, os planos trazem oportunidades de monetização e fidelização para corretores de seguros, varejo, instituições financeiras, plataformas digitais, seguradoras, empresas de logística e benefícios, entre outros.

Assim como nos planos de saúde humanos, as mensalidades variam conforme cobertura, rede credenciada, modelo de atendimento e benefícios. Alguns incluem teleconsulta veterinária, tag localizadora, assistência domiciliar, coberturas de rotina e até sorteios de incentivo ao tutor.

PERSPECTIVAS PARA O FUTURO

O mercado de planos de saúde pet deve crescer ainda mais nos próximos anos. A combinação entre avanço tecnológico, mudança no comportamento dos tutores e profissionalização do setor cria um ambiente favorável à expansão. Especialistas afirmam que o mercado está apenas no início e que novas operadoras, preços

mais acessíveis e tecnologias como telemedicina e inteligência artificial devem impulsionar o segmento.



CEO da APet,
Luiz Gênova no
CQCS Insurtech
& Inovação 2025

O mercado pet brasileiro atravessa um momento de aquecimento consistente, e os planos de saúde pet despontam como uma das áreas mais promissoras. Para tutores que buscam garantir saúde de qualidade e evitar gastos inesperados, a contratação de um plano tornou-se uma decisão estratégica. A expectativa é que esses serviços se consolidem cada vez mais, acompanhando a evolução da relação entre humanos e seus melhores amigos.

“É importante que o tutor avalie cuidadosamente a empresa da qual pretende contratar o plano, observando capacidade financeira, estrutura operacional, experiência e avaliações de outros clientes”.

SEGURADORA ALM E TVPS PROMOVEM VIDEOCASTS EXCLUSIVOS

A SEGURADORA ALM, em parceria com a TVPS e com apoio editorial da Revista Cobertura, marcou presença de forma histórica no CQCS Insurtech & Innovation 2025, realizado em novembro, em São Paulo. O evento recebeu um videocast gravado diretamente do estande, transformando o espaço em um ambiente vibrante no qual líderes do mercado compartilharam, em tempo real, ideias, tendências e visões que estão moldando o futuro do setor.

Ao longo dos três dias do evento, o videocast recebeu personalidades que ocupam posições estratégicas nas maiores empresas do país. Erick Degomar, CTO da Brazil Health, discutiu o avanço da tecnologia aplicada à saúde; João Ermesto, CEO da Tempo, trouxe uma análise sobre os novos horizontes dos serviços de assistência; e Adilson Lavrador, Diretor Executivo de Operações, Sinistros e Tecnologia da Tokio Marine, apresentou uma visão contundente sobre eficiência, digitalização e futuro operacional. Também passaram pelo estúdio Marcio Magnaboschi, CEO da OLIK, trazendo perspectivas inovadoras sobre negócios; Gustavo Doria, fundador da CQCS, reforçando o papel da inovação no setor; e Arthur Pessanha, CEO da Novo Seguros, destacando o crescimento e o reposicionamento das seguradoras digitais. Djalma Ferraz, Presidente da ACONSEG-NNE, compartilhou reflexões sobre a força das assessorias no Norte e Nordeste. A presença de Letícia Ramos, Diretora Financeira da PROAUTO, ampliou o debate sobre gestão eficiente, enquanto Ricardo Montenegro, Presidente da ACONSEG-SP, destacou o papel das assessorias na

sustentação do mercado paulista. Luiz Gênova, CEO da APET, contribuiu com análises sobre capacitação profissional e tendências da formação técnica; já Boris Ber, Presidente do Sincor-SP, reforçou a importância estratégica do corretor neste momento de transformação. Representando o Centro-Oeste, Enir Junker, Presidente da ACONSEG-CO, trouxe uma leitura regional precisa, e Liza Maria F. Miranda de Sousa, Sócia-Diretora da Continental Assessoria, discutiu evolução comercial e competitividade.

O videocast se consolidou como um ponto de encontro dos grandes nomes do setor, culminando em uma entrevista especial com Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM, que destacou os avanços da companhia, os projetos estruturais e o impacto da inovação no relacionamento com parceiros, corretores e segurados.

Em dezembro, os episódios seguem sendo disponibilizados diariamente, ampliando o alcance de um projeto que nasceu para inspirar, informar e mover o mercado de seguros para o próximo nível.

Para acompanhar todas as entrevistas completas, basta acessar o canal da TVPS no YouTube e assistir aos episódios já disponíveis. Conteúdo obrigatório para quem quer estar um passo à frente no mercado:

[ASSISTA AQUI](#)





CESB
5 ANOS



Editora
Infinita

DEM AÍ

EXECUTIVAS DE SEGUROS

SÉRIE BRASÍLIA



**Executivas de destaque na
seguridade de Brasília**

Coordenação: Regina Lacerda



SEGURO NA AMÉRICA LATINA CRESCERÁ 4%: PREPARAÇÃO E OPORTUNIDADE PARA O CORRETOR

Por: Ping Seguro

O SETOR DE SEGUROS na América Latina vive um momento de forte expansão. Projeções internacionais da edição 2025 do Latin America Market Report, publicada pelo Swiss Re Institute, indicam que os prêmios da região devem crescer cerca de 4% em 2026, movimentando um mercado mais digital, mais competitivo e com consumidores cada vez mais conscientes da importância da proteção financeira.

Este cenário abre portas para corretores que desejam se destacar, mas também aumenta as exigências sobre organização, tecnologia e capacidade consultiva.

EXPANSÃO ACELERADA DO SETOR

O crescimento previsto é puxado por quatro grandes frentes:

Vida e Saúde

Maior preocupação com bem-estar e estabilidade financeira reforça a busca por seguros de vida, previdência e assistência médica.

Ramos Patrimoniais

O segmento Property deve crescer de forma consistente, impulsionado por proteção residencial,

empresarial e riscos emergentes.

Automóvel em transformação

Mesmo com mudanças nos hábitos de mobilidade, o seguro auto continua sendo um dos pilares do mercado.

Digitalização como motor

Plataformas digitais, atendimento remoto e novos modelos de distribuição ampliam o acesso do consumidor ao seguro.

A soma desses fatores faz com que o setor de seguros avance mais rápido do que o PIB de diversos países latino-americanos, incluindo o Brasil.

O CORRETOR CONTINUA SENDO PROTAGONISTA

Apesar da digitalização, o corretor permanece como o principal canal de distribuição de seguros na América Latina. Ele continua sendo:

- Um consultor capaz de traduzir riscos em soluções;
- Um orientador que ajuda o cliente a escolher o produto certo;
- Um gestor de relacionamento que acompanha a vida do segurado;
- Um profissional estratégico para seguradoras e para a economia.

Com o crescimento previsto, surgem mais clientes, mais oportunidades e mais complexidade. O corretor moderno precisa dominar informações, organizar processos e oferecer um atendimento rápido e consultivo.

A NOVA EXIGÊNCIA: ESTAR ATUALIZADO E PREPARADO

O crescimento do setor não será aproveitado da mesma forma por todos os corretores. Ter tecnologia, organização e capacidade de análise será fundamental.

Hoje, o corretor precisa:

- Gerenciar carteira com precisão;
- Identificar oportunidades de cross-sell e up-sell;
- Acompanhar renovações com agilidade;
- Manter relacionamento ativo com seus segurados;
- Atender demandas digitais de clientes que buscam rapidez;
- Ter presença online e comunicação clara;
- Otimizar tempo e reduzir tarefas manuais.

Em outras palavras, o corretor que quer crescer precisa trabalhar como um profissional de alta performance.

O PAPEL DA GTI SOLUTION E DO PING SEGURO

A GTI Solution, empresa brasileira com mais de uma década criando tecnologia para seguradoras, varejistas, assistências e corretoras, desenvolveu o Ping Seguro muito antes de o mercado acelerar sua digitalização.

A plataforma reúne os recursos que o corretor precisa nesta nova fase:

• CRM completo para gestão

Organização de clientes, apólices, renovações e histórico de atendimento.

• Multicálculo integrado

Rapidez e precisão nas cotações de automóvel.

• Controle de apólices

Gestão clara da carteira para decisões mais inteligentes.

• Cross selling facilitado

Filtros segmentados, oportunidades prontas e campanhas direcionadas.

• Ferramentas de marketing

Comunicação automatizada com clientes, campanhas e avisos importantes.

• Automação comercial

Menos trabalho manual e mais tempo para vender.

Com o crescimento
projetado para o
setor, quem usa
ferramentas como o
Ping Seguro sai na
frente.

O mercado latino-americano de seguros está crescendo e deve continuar assim nos próximos anos. As oportunidades existem, mas aproveitar esse movimento exige preparo, visão e tecnologia.

O corretor que se posicionar agora terá vantagem competitiva, mais resultados e uma operação mais sólida.

E o Ping Seguro está pronto para ser seu aliado nessa nova fase.

Conheça o Ping e veja como transformar sua rotina: www.pingseguro.com.br



ENTRE A EXPANSÃO E A COMPLEXIDADE

Segmento de Seguro de Transporte fecha o ano em alta, mas entra em 2026 mais seletivo e atento ao risco logístico

Por: Sergio Vitor Guerra



Setor de **seguros de transporte** cresce, mas deve passar por desafios no próximo ano

O SETOR DE SEGURO DE TRANSPORTE de cargas encerra 2025 atravessando um dos ciclos mais intensos da última década. O crescimento superior a 11% no ano reflete não apenas o aumento da movimentação logística, mas também a elevação do valor agregado das cargas e maior sensibilidade aos riscos. Além disso, o ambiente de negócios é marcado por mudanças regulatórias, volatilidade geopolítica e eventos climáticos extremos.

Para Vanderlei Moghetti, diretor administrativo da L. Perna, o desempenho do ano confirma a maturidade crescente do segmento. “2025 consolida uma trajetória de expansão consistente. Observamos evolução técnica na análise de risco, no uso de tecnologia e na regulação de sinistros, mesmo diante de pressões de custo e eventos climáticos mais severos”, afirma.

Moghetti lembra que um dos pontos que mexeram com o mercado ao longo de 2025 foi a taxaação imposta pelos Estados Unidos sobre produtos brasileiros, especialmente do agronegócio e da cadeia siderúrgica. A medida impactou custos logísticos, reduziu momentaneamente embarques e alterou o perfil dos riscos segurados.

“A taxaação norte-americana trouxe impacto direto no custo da carga e aumentou a volatilidade dos valores segurados. O setor precisa lidar com decisões geopolíticas que mudam rapidamente o cenário do transporte”, explica Moghetti.

Vanderlei Moghetti

Diretor Administrativo da L.Perna



O ambiente global mais incerto também afeta as expectativas para o próximo ciclo. Para Salvatore Lombardi, CEO da Albatroz MGA, a conjuntura exige cautela técnica.

“O setor vive um momento de transformação estrutural. O desafio agora não é só crescer, mas crescer com sustentabilidade e governança, especialmente em um ano com eleição, Copa do Mundo e maior volatilidade econômica”.

Salvatore Lombardi
CEO da Albatroz MGA



O MARCO LEGAL DO SEGURO

Se no âmbito internacional o mercado lidou com incertezas, internamente o setor passou por uma mudança decisiva com a Lei 15.040/24, conhecida como o Marco Regulatório do Seguro.

Segundo Dênis Teixeira, VP de Transportes e Logística da Alper Seguros, a legislação organiza e dá previsibilidade ao mercado. “A nova lei traz mais clareza à relação entre segurado, seguradora e corretor. Em transportes, uma cadeia complexa, isso é fundamental. Também teremos regras mais objetivas para regulação e liquidação de sinistros, reduzindo conflito e judicialização”, analisa.

Ele pontua ainda que grandes riscos, como os de transporte corporativo, tendem a ser



Dênis Teixeira
VP de Transportes e Logística da Alper Seguros

beneficiados pela possibilidade de negociações mais estruturadas: “Quem se antecipar à adaptação da lei vai ganhar vantagem competitiva”, afirma.

Neste contexto, a importância da regulação especializada é consenso entre os líderes do setor. Moghetti destaca que a resposta técnica, rápida e orientada por dados será determinante para 2026: “A regulação reduz prejuízos, gera inteligência de risco e fortalece a confiança entre os agentes da cadeia logística”, diz.

Os números apresentados pela L. Perna reforçam esse papel: entre janeiro e setembro de 2025, 78,78% das cargas sinistradas no transporte nacional não registraram prejuízo, e 93,73% das cargas internacionais seguiram sem perdas. Os percentuais são atribuídos ao rigor técnico e à eficiência na inspeção.

CORRETORAS ESPECIALIZADAS ENFRENTAM CRIMINALIDADE, CLIMA E EXIGÊNCIA REGULATÓRIA

Na linha de frente operacional e no relacionamento com os clientes, as corretoras também enxergam um cenário desafiador. Norton Oliveira Filho, CEO da Luber Corretora, avalia que o próximo ano exigirá maior profundidade técnica e proximidade com o cliente. “A criminalidade está mais imprevisível e os eventos climáticos mais intensos. É preciso integrar risco, regulação e dados operacionais para entregar prevenção real”, explica.

Segundo ele, a diferenciação virá da capacidade de atuar dentro da logística do cliente. “Não basta vender apólice. É necessário entender rota, carga, motoristas e pontos críticos. É isso que muda a negociação e a precificação”, completa.

UM SETOR QUE NÃO PODE PARAR: PERSPECTIVAS PARA 2026

Apesar das pressões, o mercado segue otimista e mais seletivo. Salvatore Lombardi acredita que o setor caminhará para uma integração mais forte entre tecnologia, subscrição e análise de risco. “O



Norton Oliveira Filho

CEO da Luber Corretora de Seguros

corretor seguirá essencial, mas como agente técnico do sistema. O futuro do transporte está na qualidade do risco, não apenas no volume de apólices”, destaca.

Em concordância com Lombardi, Dênis Teixeira ressalta que o seguro de transportes é peça-chave da economia nacional: “Quando o seguro funciona bem, viabiliza operações, crédito e investimento. Nosso foco deve ser entregar gestão de risco real, não só apólice”, afirma.

O seguro de transporte entra em 2026 com bases sólidas, porém desafiado por riscos mais severos, maior exigência regulatória, digitalização acelerada e mudanças imprevisíveis no comércio exterior. O consenso entre especialistas é claro: o futuro do setor dependerá cada vez mais de integração técnica entre corretores, seguradoras, reguladoras e clientes.

Este movimento será viabilizado com dados, governança e eficiência no centro da operação. Como sintetiza Norton Oliveira, “o seguro deixa de ser custo e passa a ser uma ferramenta de proteção logística. Quem entender isso, cresce”.

QUANDO O SEGURO DEIXA DE SER BUROCRACIA E VOLTA A SER CUIDADO COM O SEGURADO



Por Alexandre Bocuto | Lead UX, Sindicante Digital

COM MAIS DE 15 ANOS traduzindo problemas complexos em experiências simples, aprendi que tecnologia só faz sentido quando melhora a vida das pessoas. E se existe um momento em que o usuário realmente precisa ser acolhido, é no momento de abrir uma ocorrência de sinistro.

Acionar um seguro ainda é, para muita gente, sinônimo de ansiedade. É aquela sensação de “agora que eu preciso, será que vai dar certo?”. Justamente por isso, acredito que estamos vivendo uma das transformações mais importantes do setor: a união da Inteligência Artificial com o Design centrado no usuário. Uma dupla capaz de tornar o processo de sinistro não só mais rápido, mas mais simples, justo e humano.

Será o fim do labirinto e das palavras técnicas das apólices? O uso da IA surge para simplificar como uma nova forma de tornar a jornada do sinistro mais leve, clara e realmente centrada nas pessoas. Durante muito tempo, passar por um sinistro significou enfrentar formulários sem fim, repetir histórias em várias ligações e navegar por etapas que não conversavam entre si. No meio dessa confusão, o usuário acabava se sentindo frustrado

justamente em um momento em que precisava de acolhimento e não de obstáculos.

Hoje, já conseguimos transformar um processo antes desgastante em algo tão simples quanto pedir uma pizza pelo aplicativo, com salvaguarda funcional, técnica e humanizada. E o mais interessante é que essa mudança não vem da “magia” da tecnologia, mas da capacidade de cuidar de dois problemas ao mesmo tempo: acelerar o que é legítimo e filtrar o que é necessário um monitoramento mais próximo em virtude de um apontamento para suspeita de fraude. Suspeito. Perceber que as seguradoras estão focando nas ações de inovação para os processos de backoffice da mesma forma que investem em distribuição.

Como Designer UI/UX, sempre busco clareza, acessibilidade e fluidez e a IA tem sido uma aliada poderosa nisso usando a IA como facilitadora da experiência (UX/UI). Com NLP e IA conversacional, a solicitação de um sinistro deixa de começar em um formulário interminável e se inicia de forma simples, por meio de uma conversa natural em que o sistema pergunta o que aconteceu, onde a pessoa está e se pode enviar uma foto, por exemplo. Essa troca rápida de informações substitui processos cansativos e transforma a experiência em algo claro, intuitivo e muito mais acolhedor.

Casos simples se resolvem em minutos. Casos moderados ganham direcionamento imediato. Casos complexos são encaminhados para especialistas humanos que, agora, têm mais tempo e energia para oferecer o cuidado que o cliente realmente precisa.

Segundo um estudo de caso da McKinsey & Company, a seguradora Aviva reduziu 65% das reclamações e acelerou a análise de casos complexos em 23 dias usando IA no fluxo de sinistros. Quando o usuário percebe clareza, agilidade e previsibilidade no processo, a relação com a seguradora deixa de ser baseada em dúvida e passa a ser sustentada por confiança genuína.

Criar boas interfaces é importante, mas criar sistemas que funcionem para todos é essencial com o apoio da inteligência artificial os recursos de acessibilidade ganham alcance real, permitindo que pessoas com deficiência visual recebam descrições automáticas em áudio sobre o que deve ser realizado ou que usuários com dificuldade motora relatem um sinistro apenas com a voz e que o próprio sistema adapte-se às necessidades apresentadas pelo usuário. Além disso, identificar sinais de frustração, reduzir ruídos e envolver um humano quando necessário. Traduzindo na prática é um tipo de design que acolhe e realmente coloca cada pessoa no centro da experiência.

A inteligência artificial também atua de forma silenciosa nos bastidores, analisando grandes volumes de dados para identificar padrões de fraude que seriam impossíveis de perceber manualmente. A visão computacional compara imagens enviadas com a narrativa do sinistro, algoritmos de machine learning cruzam históricos, datas, locais e recorrências, e modelos generativos detectam inconsistências textuais que passariam despercebidas até mesmo por analistas experientes.

Todo esse movimento acontece sem prejudicar o usuário honesto — na verdade, ele é o maior

beneficiado. Quando a fraude diminui, o sistema fica mais leve, as seguradoras reduzem custos, os prêmios se tornam mais justos e o cliente percebe valor real na relação. Esse equilíbrio entre agilidade e segurança aponta para a próxima era do seguro, em que eficiência operacional e proteção caminham lado a lado.

No Sindicante Digital, acreditamos que o sinistro não precisa ser um momento de tensão. Ele pode e deve ser uma experiência fluida, clara e justa. A inteligência artificial está tornando isso possível ao simplificar processos complexos, acelerar decisões corretas, proteger a integridade do sistema e transformar análises técnicas em cuidado concreto com o segurado.

O que realmente muda na prática? O primeiro ganho aparece na eficiência operacional. Quando o fluxo de entrada é organizado, os dados chegam estruturados, as regras são aplicadas automaticamente e o score direciona cada caso para o analista mais adequado. Isso reduz grande parte do ruído que normalmente não é visto, mas consome tempo e energia da equipe. O resultado é concreto: 53% menos tempo de análise e 41% menos retrabalho. No fim, não é a IA que acelera sozinha, e sim a remoção do desperdício que antes travava o processo.

Quando falamos de design, produto e jornada, a IA funciona quase como um sistema vivo, com componentes digitais (fluxos, validações, templates) e regras compartilhadas: organiza o que precisa ser transparente, personaliza o que deve ser humano e estabelece regras invisíveis que mantêm tudo funcionando com coerência. No fim do dia, não estamos apenas falando de tecnologia, mas de como ela pode melhorar a experiência das pessoas.

Estamos falando de confiança que é o ativo mais valioso que uma seguradora pode oferecer.

O SEGURO VIAGEM: UMA NECESSIDADE PARA VIAJANTES

Por: Anne Mota, gestora financeira da RM7 Seguros



NO CENÁRIO ATUAL das viagens, em que a segurança das viagens, em que a segurança e a proteção pessoal emergem como cruciais, o seguro viagem distingue-se como um elemento essencial para aqueles que almejam explorar o mundo sem receios.

Sua proteção transcende a mera assistência em situações de emergência; trata-se de um bastião protetor que resguarda o viajante que, muitas vezes, pode comprometer não apenas a experiência da jornada, mas também a saúde financeira do indivíduo.

VANTAGENS INCONTESTÁVEIS

1. Cobertura Médica Internacional: a vantagem preponderante reside na cobertura médica. O seguro cobre despesas médicas, hospitalares e, inclusive, intervenções cirúrgicas, assegurando que o viajante receba tratamento apropriado, desprovido da preocupação com custos exorbitantes. Em diversas situações, a cobertura se estende a despesas com internação e acompanhamento médico, constituindo um alicerce de segurança em ocorrências inesperadas.

2. Cancelamento e interrupção de viagem: o seguro proporciona o reembolso das despesas não reembolsáveis, como passagens aéreas e reservas de hospedagem, garantindo que o viajante não suporte uma perda financeira significativa em virtude de circunstâncias alheias a seu controle.

3. Assistência em traslados e transportes: o seguro frequentemente oferece assistência em traslados para instituições hospitalares, bem como para repatriação de viajantes em situações adversas. Esta garantia é crucial, especialmente em

regiões remotas, onde o acesso a serviços médicos pode ser limitado.

4. Extravio de bagagem: este item representa um dos pesadelos mais comuns para os viajantes. O seguro viagem abrange os custos relacionados à perda, danos ou roubo de bagagens, permitindo ao viajante o acesso a itens essenciais.

5. Suporte em casos de emergência: o seguro oferece um suporte em situações emergenciais, como atendimento jurídico, assistência em caso de perda de documentos ou pertences e até mesmo serviços de tradução.

Investir em um seguro viagem é, indubitavelmente, uma decisão prudente e acautelada. A tranquilidade proporcionada por essa proteção permite ao viajante vivenciar suas experiências com maior liberdade e confiança. Diante da instabilidade reinante que permeia o universo das viagens internacionais, a aquisição de um seguro deve ser considerada não como um mero gasto, mas como um investimento na paz de espírito e na segurança do viajante.

Em síntese, as vantagens desta proteção são indiscutíveis e se estendem muito além do atendimento médico superficial. Este instrumento desponta como um guardião das experiências de viagem, permitindo que cada jornada seja vivida plenamente. Portanto, ao planejar sua próxima odisséia, não se esqueça de incluir o seguro viagem como uma ferramenta indispensável para uma vivência segura e enriquecedora.



A L. PERNA ESTÁ **PREPARADA** PARA A NOVA ERA DO SEGURO.

Transparência, tecnologia e equipe treinada
para as **novas exigências da Lei de Seguros**.

Soluções completas em regulação de sinistros

- ✓ Vistoria prévia pré-embarque internacional
- ✓ Regulação e sindicância de sinistros
- ✓ Vistorias preliminares e finais
- ✓ Análise técnica de apólices
- ✓ Recuperação de carga
- ✓ Call Center 24h

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 • (41) 3076-9014
www.lperna.com.br • 0800 591 7794
• (41) 99122-7441

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



Nova Lei de Seguros Solidez e Transparência

A Nova Lei de Seguros reforça a importância da clareza contratual, documentação precisa e processos totalmente rastreáveis.

A **L. Perna** está preparada para esse novo cenário, atuando com **rigor técnico, segurança jurídica** e comunicação transparente em cada etapa da regulação.

Com **equipe treinada** e procedimentos alinhados às novas diretrizes, garantimos decisões consistentes e processos sólidos - fortalecendo ainda mais a confiança de seguradoras, corretores e clientes em um mercado cada vez mais exigente.



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.

A OBRA QUE INAUGURA A LITERATURA DE SEGUROS NO DISTRITO FEDERAL E CELEBRA O PROTAGONISMO FEMININO

O **MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO** está prestes a registrar um marco histórico. No próximo ano será lançado **Executivas de Seguros – Série Brasília**, uma obra inédita e emblemática por diversos motivos. Trata-se do primeiro livro do setor de seguros publicado na capital federal, um fato inédito em 65 anos de Brasília e que preenche uma lacuna histórica em um mercado em plena expansão. Além disso, é apenas a segunda obra do gênero em todo o mundo, reforçando o pioneirismo e a relevância do projeto no cenário global.

A produção literária voltada para o setor de seguros ainda é escassa, especialmente quando se trata de valorizar a trajetória feminina. Por isso, o lançamento assume papel cultural, institucional e inspiracional. Afinal, onde não há leitura, não há cultura; onde não há cultura, não há avanço. A obra nasce exatamente para promover esse avanço, trazendo conhecimento, identidade e legado para o mercado segurador.

O livro reúne 30 executivas do mercado de seguros de Brasília, todas associadas ao Clube das Executivas de Seguros de Brasília (CESB). São histórias reais de liderança, impacto e superação, que retratam a contribuição estratégica das mulheres na construção de um setor mais sólido, ético e inovador. As narrativas já estão em fase de diagramação pela Editora Infinita, e o projeto conta com o apoio institucional oficial da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), reforçando sua credibilidade e seu compromisso com a excelência.

Além dos relatos inspiradores, a obra reservará um espaço especial para a divulgação de marcas que fazem a proteção das pessoas — seguradoras, assessorias e corretoras de seguros que desempenham papel essencial no ecossistema do setor. Grandes empresas terão a oportunidade de



Executivas de Seguros Série Brasília
reúne 30 executivas
do mercado, todas
associadas ao Clube
das Executivas de
Seguros de Brasília
(CESB)

registrar suas marcas, apoiar a iniciativa e integrar um projeto editorial histórico, que valoriza tanto as pessoas quanto as organizações que constroem diariamente a cultura da proteção.

Em um país de dimensões continentais e desafios complexos, o papel das empresas de seguros na proteção da sociedade torna-se ainda mais decisivo. Seguradoras, assessorias e corretoras atuam como agentes de estabilidade, reduzindo impactos financeiros, preservando patrimônios, amparando famílias e garantindo a continuidade de negócios. No entanto, ainda existe uma distância relevante entre a importância real desse setor e a compreensão que a sociedade tem sobre ele. Por isso, iniciativas como esta obra também assumem a responsabilidade de informar, educar e ampliar o entendimento público sobre como o seguro contribui para o desenvolvimento econômico, para a segurança das pessoas e para a construção de um país mais resiliente. Divulgar esse papel é fortalecer a cultura da proteção e, consequentemente, fortalecer o futuro.



A executiva **Regina Lacerda** é coordenadora do livro Executivas de Seguros – Série Brasília

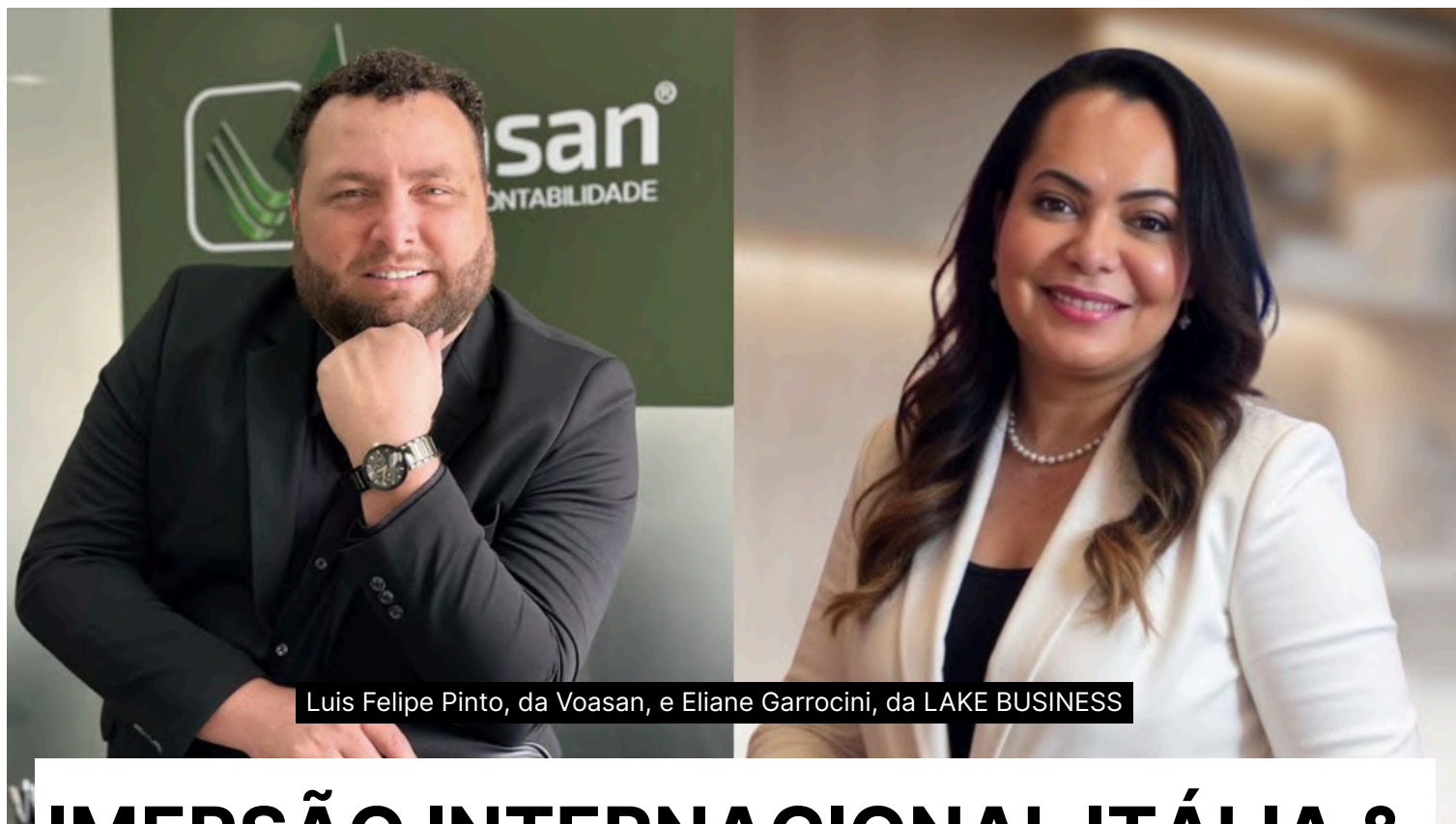
Esse capítulo dedicado às marcas reforça a proposta do livro de unir histórias humanas e as instituições que tornam possível o desenvolvimento do mercado. Valoriza-se, assim, não apenas o protagonismo feminino, mas também o conjunto de empresas que apoiam, impulsionam e fortalecem a cadeia seguradora no Distrito Federal e no Brasil.

Executivas de Seguros – Série Brasília chega ao mercado como uma obra cultural, técnica e inspiradora. Marca um novo momento, amplia a visibilidade do setor na capital federal e eterniza a contribuição das mulheres e das empresas que fazem o mercado avançar.

O lançamento, previsto para o primeiro trimestre de 2026, promete se tornar um marco editorial e institucional, um legado para hoje e para as próximas gerações.

Destaques do Projeto

- 1ª obra de seguros publicada no Distrito Federal
- 2ª obra do gênero em todo o mundo
- 65 anos de Brasília: primeira publicação dedicada ao tema seguros
- 30 executivas do mercado de seguros do DF
- Lançamento previsto para o primeiro trimestre de 2026
- Apoio institucional da ANSP – Academia Nacional de Seguros e Previdência
- Projeto editorial da Editora Infinita
- Espaço dedicado a marcas de seguradoras, assessorias e corretoras
- Iniciativa do Clube das Executivas de Seguros de Brasília – CESB



IMERSÃO INTERNACIONAL ITÁLIA & SUÍÇA 2026

AS EMPRESAS Voasan Auditus e Lake Business anunciam a imersão Internacional Itália & Suíça 2025, uma experiência exclusiva voltada para profissionais que desejam ampliar visão estratégica, fortalecer conhecimentos e construir conexões globais. O programa será realizado entre 23 e 27 de março de 2026 e reúne conteúdos avançados, visitas técnicas e networking internacional.

A imersão terá como cidade-base Lugano, na Suíça, um dos principais centros financeiros da Europa e referência mundial em inovação, seguros e investimentos. Localizada na fronteira com a Itália, a cidade oferece um ambiente privilegiado para compreender, na prática, como funcionam os mercados europeu e global.

A programação inclui visitas técnicas na Itália e na Suíça, encontros com especialistas europeus e conteúdos premium sobre seguros, finanças, gestão de riscos e negócios internacionais. O

objetivo é proporcionar uma vivência completa, com aprendizado de alto nível, análise de tendências e oportunidades reais de expansão para o mercado brasileiro.

Além do conteúdo técnico, a imersão foi desenhada para favorecer networking estratégico. O grupo será reduzido, o que permite interação direta entre os participantes, executivos europeus e instituições visitadas. A proposta atende profissionais dos setores de seguros, mercado financeiro, consultorias, tecnologia, auditoria, contabilidade, cooperativismo e empreendedorismo global.

Com sólida atuação no Brasil e no exterior, Voasan Auditus e Lake Business uniram expertise e curadoria especializada para oferecer uma experiência diferenciada, alinhada às demandas atuais de formação executiva e internacionalização de negócios.



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.

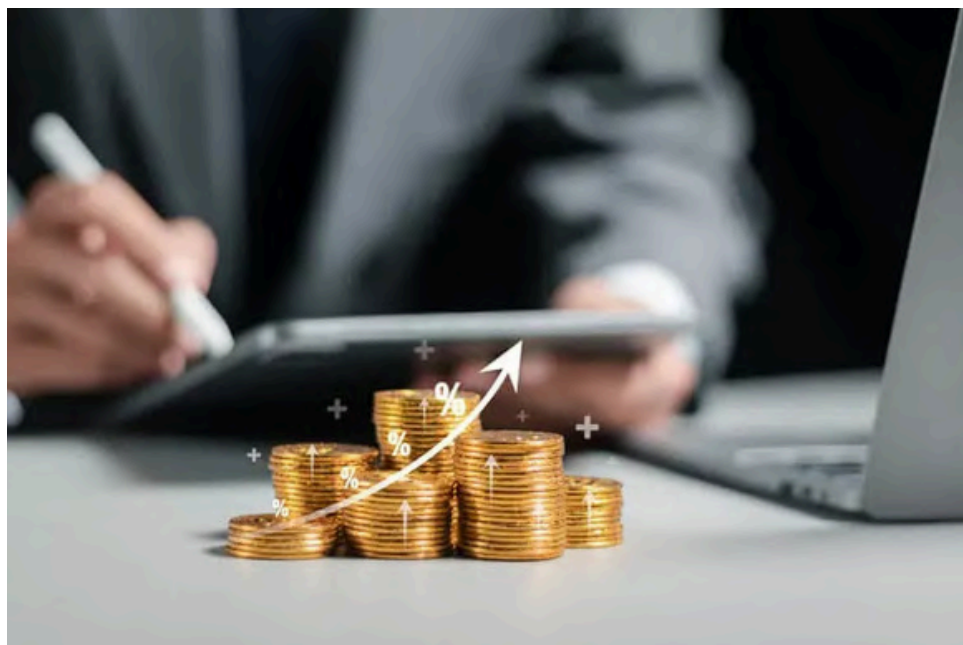
Faça parte da comunidade que define padrões globais de ética, excelência e alta performance.

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



MERCADO SEGURADOR FATURA R\$ 57,4 BILHÕES NO 3T25

COM O MELHOR RESULTADO trimestral do ano até o momento, o mercado segurador brasileiro faturou R\$ 57,4 bilhões no terceiro trimestre de 2025 (3T25), aumento de 5,6% em relação ao mesmo período de 2024 (3T24). No acumulado do ano, o lucro líquido das seguradoras atingiu R\$ 29,3 bilhões, alta de 8,4%. É o que mostra análise do IRB+Inteligência, publicada hoje na plataforma de dados do IRB(Re).

Apenas em setembro, os prêmios emitidos em seguros somaram R\$ 19 bilhões. De janeiro a setembro, o crescimento totalizou 7,3%, o equivalente a R\$ 11,2 bilhões a mais, frente aos nove primeiros meses de 2024. Os seguros de vida responderam pela maior contribuição, com aumento de R\$ 4,8 bilhões, enquanto o Rural foi o único segmento a registrar queda, recuando 8,7%. Nos nove meses de 2025, as seguradoras cederam R\$ 21,9 bilhões ao resseguro, variação de 10,6% em relação a 2024.

O 3T25 registrou ainda a menor taxa de sinistralidade do ano, atingindo 38,5%. Assim como no trimestre anterior, o volume de sinistros ocorridos permaneceu abaixo dos níveis observados em 2024. No acumulado do ano, a sinistralidade apresentou redução de 2,6 pontos percentuais, decorrente, principalmente, da queda observada na linha de negócio Patrimonial (-22,4 p.p.).

CRÉDITO E GARANTIA TEM DESTAQUE

O segmento de Crédito e Garantia – composto majoritariamente pela cobertura Garantia Segurado – Setor Público – se destacou com a maior variação positiva do trimestre: 16,2%. No acumulado de janeiro a setembro, o crescimento alcançou 19,1%. Quanto à sinistralidade, os nove meses do ano registraram elevação de 19,9 p.p. em relação ao mesmo período de 2024, encerrando em 44,4%.

Já o segmento de seguros Individuais contra Danos cresceu 14% na comparação 3T25 x 3T24, impulsionado principalmente pelas altas dos seguros Compreensivo Residencial (13,6%) e Compreensivo Empresarial (13,4%). No acumulado do ano, o faturamento aumentou 12,9%, com destaque para o Compreensivo Condomínio, que teve a variação mais expressiva entre os produtos do segmento: 33,2%. A sinistralidade apresentou queda de 4,5 p.p. nos nove meses em relação ao mesmo período do ano anterior, encerrando em 27,9%.

No 3T25, o segmento Vida registrou crescimento de 8,1% frente ao 3T24, impulsionado principalmente pela cobertura Vida Individual, que correspondeu a quase 50% desse avanço. No acumulado do ano, os seguros de vida progrediram 8,8%, com destaque para outro produto: o Prestamista Individual, que apresentou a maior evolução do período, de: 77,9%. A sinistralidade total recuou 1,3 p.p., encerrando os nove meses em 27,9%.



Portaria ANTT 27/2025: **SUA OPERAÇÃO ESTÁ EM RISCO OU** **CONFORMIDADE TOTAL?**

A Portaria ANTT nº 27, publicada oficialmente em 02 de setembro de 2025, é o marco que inaugura uma nova era de fiscalização para os seguros obrigatórios.

A partir de **agora**, todas as suas operações de Transporte Rodoviário Remunerado de Cargas (TRRC) devem estar integralmente acobertadas por três seguros fundamentais:

RCTR-C: Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga:
Proteção para a carga contra acidentes.

RC-DC: Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário por
Desaparecimento de Carga: Essencial contra roubos e furtos.

RC-V: Responsabilidade Civil de Veículo: Cobre danos
a terceiros causados pelo veículo em operação.



A fiscalização agora é **IMEDIATA e RIGOROSA**. A ANTT poderá verificar a contratação desses seguros tanto pela **apresentação de documentos** quanto, em breve, por um **sistema automático de intercâmbio de dados com as seguradoras**.



A Nova Regra do RC-V: A Responsabilidade é Sua!
A Portaria deixa claro que a responsabilidade pela contratação do RC-V recai sobre o **emissor do Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e)**.

LUBER: SUA GESTÃO DE RISCOS E
CONFORMIDADE SEM PRECEDENTES!

A Luber Corretora de Seguros, com **20 anos de expertise**, está mais do que preparada para guiar sua empresa por este novo panorama. Nossa proposta de valor é clara: **transformar desafios regulatórios em vantagem competitiva para sua operação**.



(51) 9 9138-8700



comercial@luber corretora.com.br



www.luber corretora.com.br

⚡ Lançamento

TELEPORT + YOUSE

NOVA INTEGRAÇÃO NO TELEPORT

A TEx, braço estratégico da Serasa Experian para o mercado de seguros, anuncia a entrada da Youse, plataforma de seguros digitais, ao TELEPORT. A parceria amplia as opções de seguro automotivos disponíveis para os Corretores de Seguros e reforça o compromisso da TEx com a inovação constante e a modernização do setor.

Com a novidade, o TELEPORT – solução de MultiCálculo e Gestão – passa a contar com 22 seguradoras integradas, oferecendo aos corretores mais uma alternativa de cotação com excelente custo-benefício, totalmente integrada, sem custo adicional e já disponível para todos os usuários da plataforma.

“A chegada da Youse reforça o papel do TELEPORT como uma solução referência no mercado, ampliando as possibilidades de negócios para o Corretor e promovendo inclusão por meio de soluções acessíveis e inovadoras”, destaca [Emir Zanatto](#), Head de Seguros da Serasa Consumidor.

A inclusão da Youse no TELEPORT também reforça o propósito da TEx de empoderar os Corretores com mais tecnologia. Com acesso a um portfólio mais diverso e acessível, o Corretor amplia suas oportunidades de negócio, conquista novos clientes e fortalece seu papel como agente de inclusão no mercado de seguros.

“Nosso foco é facilitar o dia a dia do corretor com tecnologia intuitiva, produtos personalizáveis e um modelo de parceria transparente e eficiente. Em parceria com a TEx vem ao encontro dessa proposta por meio de um ecossistema digital robusto, que leve mais facilidade para o corretor, além de estarmos mais próximos durante as vendas”, afirma Paula Moron Bernardoni, Superintendente de Parcerias Estratégicas da Youse.

Para começar a cotar com a Youse no TELEPORT, é necessário que o Corretor esteja previamente cadastrado na Seguradora – o processo é gratuito e pode ser feito por meio deste [link de cadastro](#). Após o cadastro, basta que o Corretor usuário do TELEPORT, siga as orientações detalhadas no artigo da Base de Conhecimento da TEx, onde estão disponíveis todas as instruções para configurar corretamente a integração no sistema.

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 corretoras que escolhem ir muito além do seguro.**

GRUPO A12+
Muito além do seguro



Escaneie o QR Code
e faça parte!
Se preferir acesse:
grupo12.com.br



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