




# SEGURO


## NOVA DIGITAL




# EQUILÍBRIO

## ENTRE INOVAÇÃO E SEGURANÇA

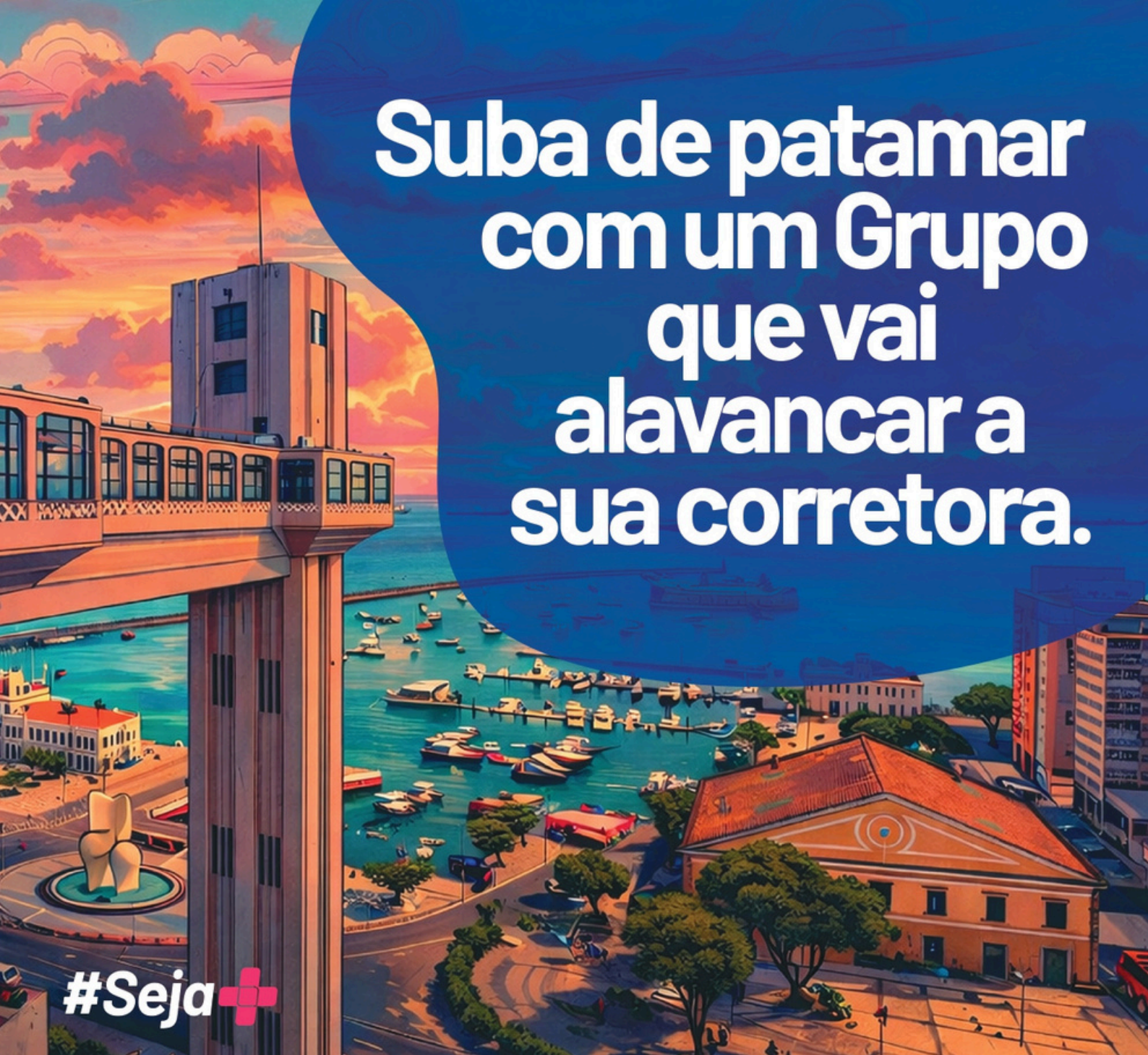
**Como o mercado de seguros pode se proteger de casos como o do Banco Master?**



**EXALT APOSTA NO  
EMPREENDEDORISMO  
DO CORRETOR P.26**



**SCORING NA  
SINDICÂNCIA DE  
SEGUROS P.42**



# Suba de patamar com um Grupo que vai alavancar a sua corretora.

#Seja+

Referência em inovação e gestão, o **Grupo A12+** convida você para uma imersão no futuro do setor durante a Exposeg. **Nós unificamos o que é complexo para você focar no que é essencial: o atendimento consultivo e a fidelização do seu cliente.**

No coração de um mercado em plena expansão, reafirmamos nosso compromisso com o corretor do Norte e Nordeste. **Oferecemos a escala e as ferramentas necessárias para você vencer desafios regulatórios e subir de patamar.**

**STAND 13** - CONSEGNE 2026 / SALVADOR-BA

Acesse:  
[grupoa12.com.br](http://grupoa12.com.br)

 @grupo.a12

 /grupo-a12

 /grupoa12seguros

**GRUPO A12+**  
Muito além do seguro

## 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

Luiz de Oliveira Perna

Luiz Bocuto

**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/

# Confiança: a base das relações

**A** 61ª edição da Revista Seguro Nova Digital chega em um momento de transformações relevantes para o setor de seguros. Esta edição reúne temas que mostram como o seguro amplia sua presença no cotidiano: do suporte nas estradas, com o protagonismo da assistência 24 horas em períodos de alta movimentação, até a expansão de novos modelos de proteção voltados ao universo pet.

A reportagem de capa discute um dos temas mais sensíveis do momento para o sistema financeiro: o equilíbrio entre inovação, crescimento e segurança institucional. A partir das repercussões do caso do Banco Master, a edição analisa como episódios de fragilidade em novos modelos financeiros reacendem o debate sobre governança, regulação e gestão de riscos.

O avanço dos planos de saúde animal ilustra bem essa mudança. A entrada de grandes seguradoras e soluções estruturadas, como as da APet, marca a transição de um setor historicamente informal para um ecossistema mais organizado de proteção aos animais. Em um cenário de inflação da saúde veterinária, o modelo de plano de saúde pet surge como uma forma de blindagem financeira para tutores diante de custos cada vez mais elevados.

Os projetos desenvolvidos pela Exalt também são destaques. Eles ilustram como tecnologia, inteligência de dados e eficiência operacional vêm ganhando espaço nas estratégias das companhias do setor.

Entre desafios macroeconômicos e novas oportunidades, o setor de seguros reafirma seu papel como instrumento de estabilidade, previsibilidade e proteção. Confira também a opinião dos nossos colunistas.

**Boa leitura e bons negócios!**

*Sergio Vitor Guerra*

12

**ENTREVISTA**

ASSISTÊNCIA COMO  
PROTAGONISTA

22

**SEGURO PET**

DESAFIANDO AS  
INCERTEZAS DO  
MERCADO

30

**ARTIGO**

SUSTENTABILIDADE  
TÉCNICA NA  
REGULAÇÃO DE  
SINISTROS

16

**CAPA**

ENTRE A INOVAÇÃO E  
A PRUDÊNCIA

26

**ESPECIAL**

2026 FOCADO NO  
EMPREENDEDORISMO

38

**ENTIDADES**

CESB ULTRAPASSA  
FRONTEIRAS E SE  
TORNA NACIONAL

# VANTAGEM QUE DESfila COM VOCÊ O ANO INTEIRO



Ser corretor vai muito  
além das vendas:



quem é parceiro, aproveita  
vantagens exclusivas.

Acesse o Clube de  
Vantagens Allcare

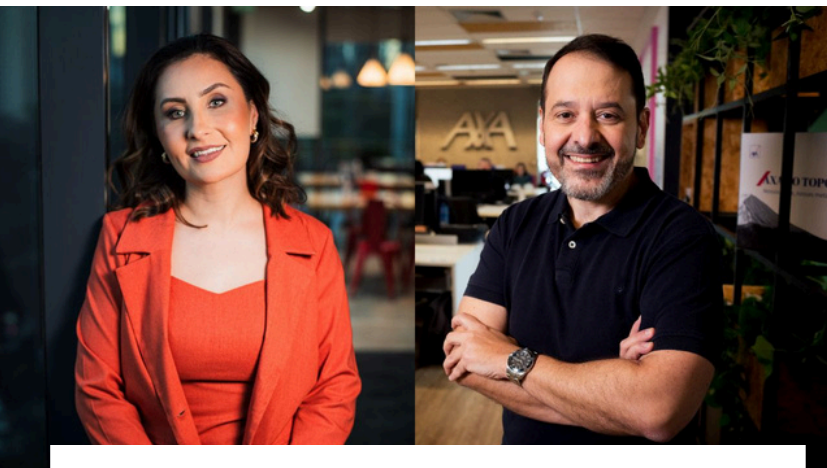


[clubedevantagens.allcare.com.br](http://clubedevantagens.allcare.com.br)

allcare



Clube de  
Vantagens  
Allcare



## RECONHECIDA NO PRÊMIO CLIENTE SA

**A AXA NO BRASIL É PRATA** no Prêmio CX Cliente SA, a maior posição no segmento de seguros em uma das principais premiações brasileiras dedicadas à excelência em Customer Experience. A conquista reforça a maturidade da companhia na integração entre cultura, pessoas e estratégia de experiência do cliente.

Danielle Tilton Fagaraz, Diretora de Marketing e Experiência do Cliente da AXA no Brasil, afirma que “trabalhar por uma jornada positiva não é apenas um atributo de atendimento, mas uma diretriz estratégica de negócio. A experiência do cliente começa dentro de casa, com práticas diárias que sustentam resultados consistentes e relações de confiança”, comemora a executiva. A conquista também fortalece institucionalmente a reputação da AXA no mercado brasileiro de seguros e valida sua estratégia orientada pelo valor Cliente em Primeiro Lugar.

Para Alexandre Campos, Vice- Presidente de RH, Jurídico, ASG e Compliance da AXA no Brasil, o reconhecimento também evidencia a consistência entre discurso e prática.

“Quando cultura, ética e estratégia caminham alinhadas, a experiência do cliente deixa de ser uma iniciativa de uma área e passa a ser parte da governança da companhia”, explica.

## PARCEIRA DE SUBSCRIÇÃO MAIS CONFIÁVEL



**A ALBATROZ MGA**, especializada em subscrição de seguros de carga e transporte, foi destaque de capa da Insurance Business Review ao ser eleita “Most Trusted Underwriting Partner for Cargo and Transport Programs in Latin America – 2026”.

O reconhecimento posiciona a empresa entre os principais nomes do mercado de seguros de carga na América Latina, reforçando seu modelo baseado em disciplina técnica, análise logística estruturada e previsibilidade de resultados para seguradoras e corretores.

Segundo a publicação, a escolha da Albatroz MGA considerou empresas que demonstram governança consistente de subscrição, critérios claros de aceitação e controle de volatilidade em programas internacionais de carga.

A revista ressaltou que a Albatroz “estrutura o risco antes da precificação, alinhando programas de seguros às realidades operacionais de ambientes logísticos complexos”.

# O NOVO OLHAR DA ALTA LIDERANÇA SOBRE O BEM-ESTAR CORPORATIVO

Para CEOs que entendem pessoas como o maior diferencial. Empresas de alta performance sabem: engajamento e cuidado constroem resultados sustentáveis.

Os pets fazem parte da família. Reconhecer esse vínculo é estratégico.

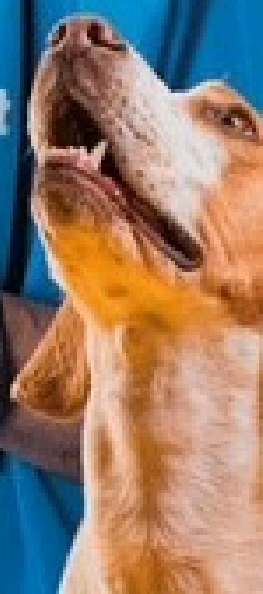
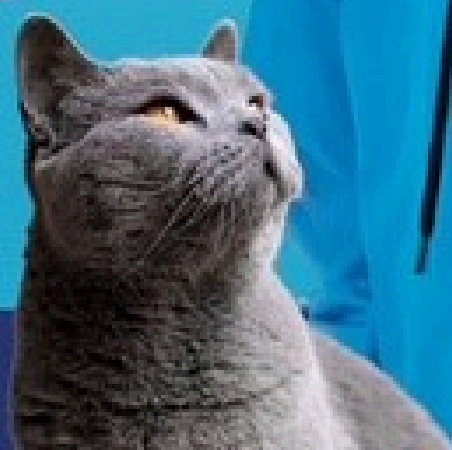
A **APet**  
oferece um benefício  
corporativo que atrai,  
retém e motiva  
talentos

Cuidar do  
colaborador  
é decisão  
estratégica

# a.pet

apetsaude.com.br  
@apetsaude

Cuidamos  
dos Pets e da  
Família de quem  
faz a diferença





## FORMANDO ESPECIALISTAS EM SEGURO DE VIDA

**A GORILLA LIFE LANÇOU** no dia 5 de fevereiro o Gorilla Expert, sua nova plataforma de ensino a distância voltada à formação e profissionalização de corretores de seguros. Disponível na Hotmart, a iniciativa nasce com o objetivo de estruturar o conhecimento técnico e estratégico de quem deseja construir uma carreira sólida no seguro de vida.

Segundo Daniela Mingatos, CCO da Gorilla Life, o grande gargalo do mercado não está na falta de produtos, mas na ausência de uma formação bem estruturada. “Todos os anos,

grandes seguradoras lançam novos produtos e soluções, mas o que de fato ainda existe no mercado é a falta de profissionalização e de uma base de formação bem estruturada”, afirma.

Para a especialista, os profissionais que hoje faturam cinco dígitos mensais não chegaram a esse resultado por acaso. “Enxergaram a oportunidade e isso só foi possível devido a uma formação muito bem estruturada da Gorilla Life. O resultado não é atrelado à sorte, mas sim à técnica”, pontua.

A executiva explica que o primeiro ano do corretor costuma ser um período de consolidação e transição de carreira, marcado por desafios e negativas. A partir desse processo, com método e consistência, os resultados começam a crescer. A metodologia aplicada no Gorilla Expert é a mesma utilizada por todos os consultores que hoje têm sucesso dentro da Gorilla Life.

## + COBERTURAS DA LINHA INVIDA

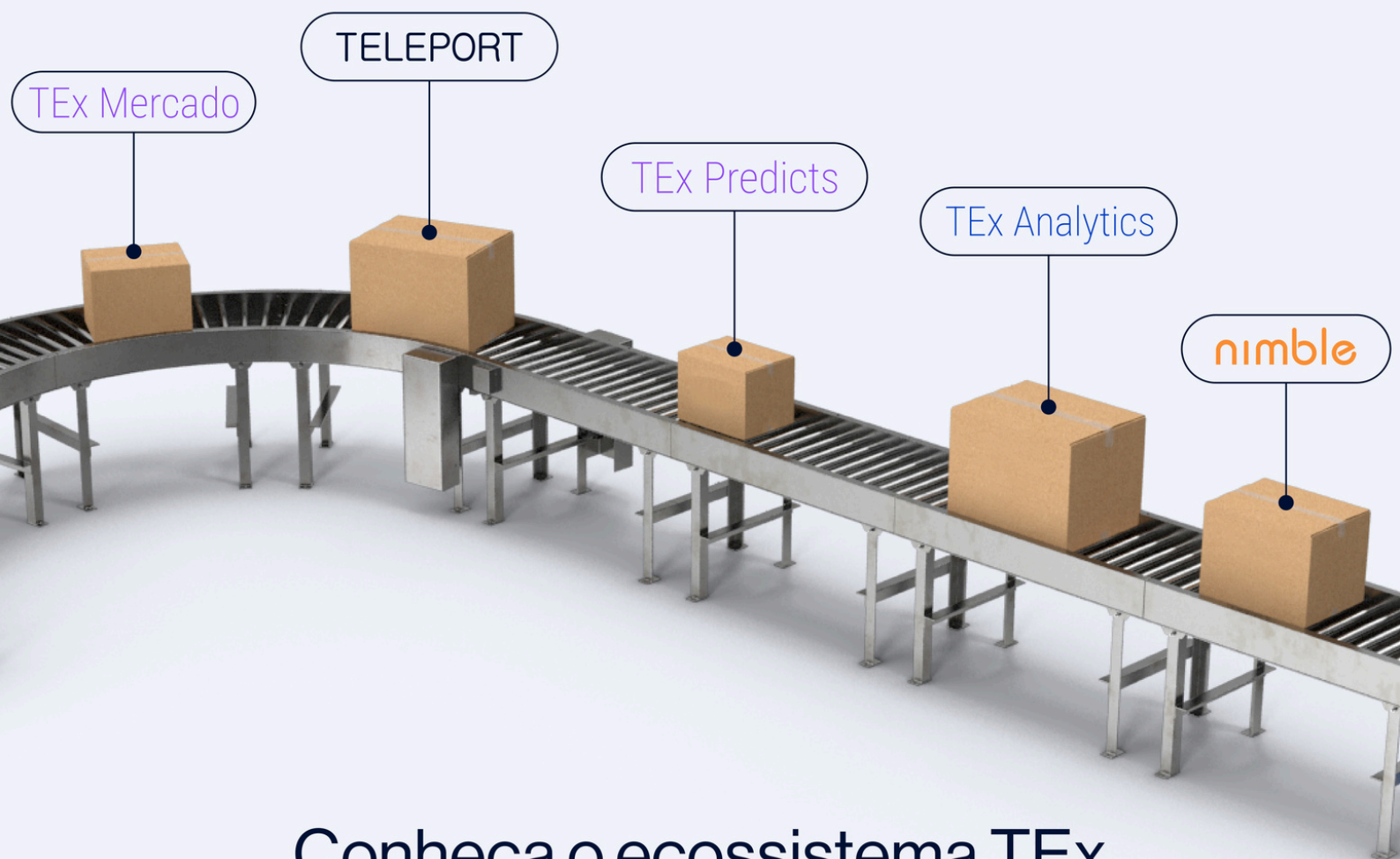
**A MAG SEGUROS ANUNCIA** anuncia a atualização do portfólio da linha INVIDA. A reestruturação tem como objetivo democratizar o acesso e levar ofertas de seguros de vida que atendam às reais necessidades das pessoas.

Com essa atualização, a linha INVIDA passa a oferecer uma grade ainda mais completa de coberturas para Doenças

Graves. Entre as novidades estão o DG Plus, que amplia a lista de diagnósticos cobertos, e o DG Multi, uma opção mais flexível e abrangente. Outro lançamento é o DG Vital, desenvolvido para oferecer proteção específica contra os tipos de câncer mais frequentes em homens e mulheres. Para complementar, o Cirurgias + Amparo inclui novos procedimentos, enquanto o DIH (Diária de Internação Hospitalar) + Suporte apresenta novidades que reforçam o compromisso da companhia com cuidado e inovação. Vale lembrar que o DG Essencial, com proteção para diagnósticos de câncer, segue compondo a linha INVIDA.



# Temos tudo para sua operação acontecer



Conheça o ecossistema TEx  
para o Mercado de Seguros

# ALPER SEGUROS CRESCE SETE VEZES

**COM 15 ANOS RECÉM COMPLETADOS**, a Alper Seguros vive uma nova fase de consolidação e crescimento. Desde 2017, sob a gestão de Marcos Couto (CEO), a companhia mais que triplicou de tamanho, além da administração em prêmios ter saltado de R\$1.2bi para R\$6bi em 2025, expansão impulsionada por aquisições estratégicas e crescimento orgânico.

“Estamos em um ciclo de expansão contínua, combinando disciplina financeira, análise de dados e eficiência operacional. Nossa meta é consolidar a Alper como a principal e maior corretora de seguros 100% nacional”, afirma Sandro Napolitano, diretor regional e responsável pelas filiais da Alper Seguros em Guarulhos e Interior de São Paulo.

Com presença nacional, atuação diversificada e governança compartilhada, a Alper se consolida como um dos principais vetores de transformação e consolidação do mercado de seguros no Brasil.



## FORTALECENDO OPERAÇÕES

**A PARCERIA COM A SINICOR SINISTROS** foi decisiva para garantir a continuidade da operação e a qualidade do atendimento ao cliente do Grupo Odlevati Corretora de Seguros. A empresa é liderada pelo corretor Marcelino

Odlevati, de 46 anos. Ele é profissional do mercado de seguros desde os 18 anos.

Sócio da corretora e responsável pelas áreas operacional, tecnologia e recursos humanos, Marcelino relata que os desafios enfrentados no período pós-pandemia, especialmente o alto turnover no departamento de sinistros, colocaram a empresa diante de uma situação crítica.

O ponto de maior tensão no Grupo Odlevati ocorreu após a saída inesperada de uma colaboradora recém-contratada para o setor de sinistros, justamente às vésperas de uma viagem internacional já programada pelo corretor. “Ela ficou apenas 15 dias no cargo e simplesmente me avisou por mensagem que não voltaria. Fiquei em dúvida se poderia viajar tranquilo ou se teria que ficar para segurar o rojão”, relembra.





# O futuro não deve ser um risco para as mulheres.

E estamos trabalhando para que **esse futuro comece agora.**



# ASSISTÊNCIA COMO PROTAGONISTA

**NO INÍCIO DO ANO**, período marcado por férias, viagens e grandes deslocamentos, a assistência 24 horas assume papel protagonista na rotina dos brasileiros. Entre a alta temporada e o Carnaval, a estrutura operacional das empresas do setor é colocada à prova. Para entender como funciona essa engrenagem em um dos períodos mais desafiadores do calendário, a revista conversou com Guilherme Grosso, Diretor de Atendimento ao Cliente da Europ Assistance Brasil.

**Seguro Nova Digital - Os brasileiros viajaram ou foram às ruas durante o Carnaval. Como a Europ Assistance se comporta em um momento de grande movimentação?**

**Guilherme Grosso** - Durante o Carnaval, operamos com um planejamento especial para a alta demanda, reforçando sua capacidade operacional e ampliando a rede de prestadores por meio do Plano Verão, vigente entre dezembro e fevereiro e que tradicionalmente se encerra após o Carnaval. Esse reforço é essencial para lidar com o aumento significativo do tráfego nas estradas e, consequentemente, dos acionamentos.



Na edição mais recente, o Plano Verão registrou uma alta demanda nos serviços como reboque e socorro mecânico. A operação mobilizou 181 prestadores, além de ajustes logísticos que garantiram maior agilidade e redução no tempo de espera — pontos críticos durante períodos de grande movimento.

Assim, mesmo em momentos de pico como o Carnaval, a Europ Assistance assegura atendimento rápido, eficiente e estruturado para oferecer tranquilidade aos clientes nas estradas e nos principais destinos turísticos.

**SND - Já é possível informar o número de atendimentos realizados pela companhia no período deste ano?**

**GG** - Ainda não é possível divulgar o número de atendimentos realizados neste Carnaval, pois os dados só são concluídos após a consolidação completa do período — etapa que inclui validação e classificação dos acionamentos. O que já podemos adiantar, com base no comportamento típico da alta temporada, é que o fluxo intenso nas estradas se manteve até o fim do Carnaval, o que naturalmente aumenta a pressão sobre o volume de chamados.

**SND - Quais são os principais tipos de ocorrências registradas durante o Carnaval, tanto para quem viaja quanto para quem permanece nas cidades?**

**GG** - Durante o Carnaval, as ocorrências mais comuns entre quem viaja estão relacionadas a panes e problemas mecânicos, especialmente superaquecimento, bateria descarregada e pneus danificados, situações que tendem a aumentar com o calor e os longos deslocamentos. Na prática, isso se reflete em acionamentos frequentes de reboque, socorro mecânico, troca de pneus, carga de bateria e chaveiro.

Já para quem permanece nas cidades, as demandas geralmente são mais pontuais, envolvendo principalmente chaveiro e suportes emergenciais rápidos. Em ambos os cenários, o foco é garantir uma solução ágil e segura para que o cliente retome sua rotina ou viagem o quanto antes.

**SND - A assistência 24h ainda é pouco valorizada por parte dos consumidores. Na prática, por que esse serviço se torna tão essencial em períodos de alta movimentação?**

**GG** - A assistência 24h se torna ainda mais essencial em períodos de alta movimentação porque é exatamente quando os imprevistos se tornam mais frequentes — seja pela combinação de estradas cheias, calor intenso ou deslocamentos longos. Nesses momentos, o consumidor precisa de resposta imediata e de uma rede preparada para atuar rapidamente.

**SND - Para quem caiu na folia, quais serviços foram mais acionados? Há diferenças no perfil de atendimento entre foliões e viajantes?**

**GG** - Há diferenças sim, elas aparecem principalmente no contexto do deslocamento e no tipo de ocorrência. Entre os viajantes, por exemplo, o pico de demanda costuma estar ligado a situações típicas de estrada e de longas distâncias, especialmente no calor como panes,

superaquecimento, problemas de bateria e pneus danificados. São chamados que, muitas vezes, exigem uma resposta mais completa e logística, com acionamento de rede e suporte ao longo das rotas.

Já para quem está na folia e circulando nas cidades, os acionamentos tendem a ser mais pontuais e de solução rápida, como chaveiro, além de apoios emergenciais que devolvem mobilidade ao cliente com agilidade.

**SND - A tecnologia tem papel fundamental nesse suporte. Quais soluções digitais a Europ Assistance ofereceu para agilizar o atendimento durante o Carnaval?**

**GG** - A tecnologia é um pilar para agilizar triagem, acionamento e acompanhamento do atendimento, principalmente em momentos de pico. Ela ajuda a reduzir atrito na jornada e a encurtar o tempo entre solicitação e solução, conectando cliente, central e rede de prestadores com mais eficiência, o que é ainda mais importante quando reforçamos operação e cobertura, como no Plano Verão.

**SND - Como a companhia trabalha a prevenção nesse período, orientando clientes para evitar situações de risco e minimizar a necessidade de acionamento?**

**GG** - A prevenção deve começar antes da viagem. Reforçamos a importância da revisão do veículo, porque ajustes simples evitam problemas maiores durante o trajeto. Também orientamos sobre horários de saída (sair cedo ajuda a evitar retenções) e cuidados com o calor, com atenção a sinais de desgaste e necessidade de checagens durante o percurso. Do lado operacional, reforçamos estrutura e disponibilidade com foco nas regiões mais demandadas na temporada anterior, especialmente litorais de SP, RJ, SC e RS, para garantir menor espera e maior capacidade de resposta.

# O PAPEL DAS EMPRESAS NA REDE DE PROTEÇÃO A VÍTIMAS DE VIOLÊNCIA

Treinamento gratuito da AXA prepara pessoas para reconhecer sinais de abuso, acolher as vítimas e encaminhar para suporte profissional

**A VIOLÊNCIA DOMÉSTICA** acontece entre quatro paredes, mas seus impactos transbordam para todas as áreas da vida, inclusive a profissional. Para muitas dessas vítimas, o expediente de trabalho representa o único momento de distanciamento do agressor, transformando as empresas em aliados estratégicos para romper ciclos de abuso doméstico e sexual.

Com base nessa premissa, a AXA no Brasil lançou globalmente o treinamento AXA Safe Spaces. Desenvolvido em parceria com a NO MORE Foundation, o programa é uma ferramenta digital gratuita voltada para instrumentalizar organizações de todos os portes.

“Ter um olhar atento para identificar sinais de abuso e saber como acolher possíveis vítimas, exige sensibilidade e um olhar atento. Ao democratizarmos ferramentas que capacitam pessoas comuns a serem aliadas nessa jornada de proteção, transformamos o ambiente de trabalho em um espaço seguro e fomentamos uma cultura de cuidado que vai muito além de políticas de RH”, destaca Alexandre Campos, Vice-Presidente de Recursos Humanos, Jurídico, Compliance e ASG da AXA no Brasil.

De forma prática, o treinamento orienta colegas e gestores que não possuem formação específica na área a lidarem com situações sensíveis, transformando-os em ponto de apoio.

A metodologia foca em uma trilha de conhecimento prática baseada em três pilares: reconhecer sinais de abuso, responder com empatia e encaminhar a vítima para um suporte profissional.

A empresa acredita que o desconhecimento sobre onde buscar ajuda é mais um obstáculo para as

vítimas se manterem no ambiente violento. O AXA Safe Spaces resolve essa lacuna ao conectar os usuários ao Diretório Global NO MORE, uma central que reúne serviços de assistência em mais de 200 países (incluindo Brasil), garantindo que o acolhimento seja tecnicamente adequado e localizado.

Ao disponibilizar o conteúdo do AXA Safe Spaces em português e de forma anônima, a seguradora convida empresas a integrar esse movimento de proteção, fortalecendo uma rede coletiva de cuidado e acolhimento. O material completo já está disponível no site da iniciativa, reforçando que o combate à violência é uma responsabilidade compartilhada entre estado, sociedade e iniciativa privada.

Acesse [AXA Safe Spaces](#) e saiba mais!





## **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



# ENTRE A INOVAÇÃO E A PRUDÊNCIA

O avanço das insurtechs e a digitalização do setor estão redefinindo o mercado de seguros no Brasil; em meio ao escândalo do Banco Master, cresce o debate sobre governança, gestão de riscos e o papel da regulação para garantir estabilidade e confiança

Por: Sergio Vitor Guerra



As insurtechs estão revolucionando o mercado de seguros, e órgãos reguladores se esforçam para adaptar esses novos entrantes à legislação. (Imagem de Freepik)

**AS INSURTECHS VÊM** impulsionando uma nova onda de inovação no mercado de seguros brasileiro. Empresas focadas em tecnologia estão reformulando não só processos, como também produtos e a experiência do consumidor. Na maioria das vezes, essa dinâmica envolve contratação digital, coberturas personalizadas e uso de dados.

O movimento ganhou escala nos últimos anos. A indústria de seguros já reúne cerca de 206 startups ativas. O país concentra aproximadamente um terço de todas as insurtechs da América Latina.

“O mercado segurador brasileiro vive uma transformação estrutural”, analisa o Diretor de Supervisão Prudencial e de Resseguros da Susep, Carlos Queiroz. “A inovação tecnológica amplia eficiência e inclusão, mas também redefine riscos”, complementa.

A ascensão de modelos de negócios mais enxutos e altamente tecnológicos exigiu uma mudança de postura dos reguladores. Liderada pela Susep, a regulação assegura que a modernização ocorra com estabilidade, solvência e proteção ao consumidor. “O equilíbrio entre inovação e prudência será o fator determinante para a sustentabilidade desse novo ciclo”, avalia o Diretor da autarquia.

Em paralelo ao avanço das insurtechs, ocorreu o crescimento dos bancos digitais. No setor bancário, 119,6 milhões de brasileiros passaram a acessar serviços pela internet em 2024, enquanto instituições digitais lideraram a conquista de novos clientes.

Porém, o aumento acelerado de alguns bancos digitais também revelou fragilidades de governança e gestão de risco, como demonstrou o caso do Banco Master. A instituição foi liquidada em novembro de 2025 pelo Banco Central do Brasil após a identificação de irregularidades em operações financeiras e na oferta de CDBs com rentabilidade considerada impraticável. O efeito disso foi a liquidação de fintechs que já possuíam uma base importante de clientes que não só possuíam crédito, mas também investimento nessas instituições.

O recente avanço de bancos privados na indústria de seguros azeitou a já próxima relação que ambos os segmentos tinham. Segundo o advogado especialista em Direito do Seguro, Dr. Paulo Henrique Cremonese, esses modelos digitais criam novos desafios para o sistema jurídico, “que possui regras suficientes para a responsabilização civil de administradores e controladores do setor de seguros”, explica.

Por outro lado, o advogado avalia que a legislação brasileira ainda não acompanha plenamente a velocidade das transformações tecnológicas, o que pode abrir espaço para “zonas cinzentas” regulatórias. “Isso, porém, não inibe a boa criatividade jurídica para se usar, na medida do possível, o que tem. Não é exclusividade do setor de seguros. Todos têm sido impactados pelos avanços geométricos da era digital”, pontua.



Dr. Paulo Henrique Cremonese, advogado especialista em Direito do Seguro

## RAIO-X DA FRAUDE

A liquidação do Banco Master pelo Banco Central do Brasil, em novembro de 2025, revelou uma complexa rede de irregularidades financeiras. Os desdobramentos do caso continuam sendo tema nacional. Uma conclusão, porém, não vai mudar: a fraude abalou o mercado e acendeu alertas sobre governança e supervisão no sistema financeiro.

No centro do caso estavam CDBs oferecidos com remuneração considerada impraticável, chegando, por exemplo, a 140% do CDI. O retorno elevado, acima do que o mercado pratica, levantou suspeitas sobre a capacidade da instituição de honrar seus compromissos. A crise ganhou dimensão ainda maior após a prisão do controlador do banco, Daniel Vorcaro, e a descoberta de operações estruturadas que envolveriam fundos de investimento, tentativas de venda de ativos sem lastro e conexões com diferentes agentes do mercado.

As investigações conduzidas pela Polícia Federal apontam que a chamada “teia” financeira teria alcançado recursos públicos e previdenciários. Fundos de aposentadoria de estados e municípios aplicaram valores significativos em papéis do banco: quase R\$ 1 bilhão no Rio de Janeiro e cerca de R\$ 400 milhões no Amapá, além de investimentos de cidades do interior paulista. A prática colocou em risco reservas destinadas a aposentados e pensionistas.

O caso ainda ganhou novos contornos com a tentativa frustrada de venda de ativos ao Banco de Brasília (BRB) e com desdobramentos que chegaram ao debate político em torno de operações de crédito consignado ligadas ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS).

## INDÚSTRIA DE SEGUROS ESTÁ SEGURA?

Está na essência do setor de seguros cuidar da vida, da família e do patrimônio dos seus segurados. Em se tratando de um mercado que ganha cada vez mais popularidade, proteger o consumidor é fundamental para a sua expansão.

“O arcabouço brasileiro é sólido em termos prudenciais: o capital mínimo, as provisões técnicas, a governança e a identificação do controle societário estão bem estruturados”, explica Queiroz.

Entretanto, o Diretor da Susep reconhece que arranjos de estruturas societárias mais sofisticadas e parcerias estratégicas relevantes, como o embedded insurance e os ecossistemas digitais, exigem atenção especial em:

- Transparência societária e identificação do beneficiário final;
- Supervisão consolidada de conglomerados, com troca de informações contínuas entre todos os supervisores do mercado financeiro;
- Gestão de risco reputacional e governança de dados.



Diretor de Supervisão Prudencial e de Resseguros da Susep, Carlos Queiroz

“Há uma tendência de aprimoramento contínuo, inclusive com maior integração regulatória com o Banco Central do Brasil, especialmente quando há interseção entre seguros, pagamentos e crédito”, afirma Queiroz.

Neste cenário de mudanças e avanços, um ambiente experimental virou protagonista na regulação e na segurança: o Sandbox Regulatório. Nele, a Susep permite que empresas selecionadas operem com regras diferentes das companhias tradicionais. O tempo determinado em um ambiente mais flexível possibilita o teste de alguma inovação.

Segundo o Diretor da autarquia, essa ferramenta tem um papel estratégico. “Ele permite que modelos inovadores sejam testados em ambiente supervisionado, com flexibilizações controladas e limites operacionais definidos. Esse instrumento não representa desregulação, mas sim regulação experimental”, pontua Queiroz.

A autarquia entende que esse modelo reduz barreiras à inovação, permite o aprendizado regulatório e gera dados reais para aperfeiçoar normas futuras. “Em um mercado que se digitaliza rapidamente, o sandbox funciona como ponte entre inovação e estabilidade”, salienta o Diretor.

A ascensão das insurtechs favorece a inclusão de novos consumidores, mas também introduz camadas de risco. O desafio regulatório é garantir que governança, gestão de riscos e controles internos evoluam no mesmo ritmo do crescimento dessas operações.

De acordo com o Dr. Cremonese, o sistema jurídico brasileiro possui condições de lidar com potenciais efeitos em cascata, sobretudo nas esferas civil e administrativa, “desde que as regras existentes sejam aplicadas com rigor”, pontua o especialista. Nesse contexto, casos como o do Banco Master reforçam uma lição recorrente na história financeira: inovação e crescimento precisam caminhar acompanhados de responsabilidade institucional, supervisão eficiente e compromisso permanente com a solidez do mercado.

# SUIÇA E ITÁLIA 2026 REÚNEM LÍDERES DO MERCADO DE SEGUROS EM IMERSÃO INTERNACIONAL

Evento promovido por Voasan Auditus e Lake Business levará executivos brasileiros a Lugano para debates estratégicos, visitas técnicas e treinamento em resseguro na Europa.

**ENTRE OS DIAS 23 E 27** de março de 2026, a cidade de Lugano, na Suíça, sediará a Imersão Internacional Suíça & Itália 2026, uma experiência voltada a executivos, diretores de seguradoras, administradoras de PPM e lideranças do mercado regulado. Promovido pela Voasan Auditus e Lake Business, o encontro reunirá especialistas brasileiros para discutir os rumos do setor de seguros, mutualismo, tecnologia, governança e regulação em um ambiente de conexão global.

A programação contará com nomes de referência nacional. Renato Gonçalves, presidente da SBCS, abordará os desafios, tendências e oportunidades nos seguros de vida diante da nova legislação. Com mais de 35 anos de experiência no setor, Paulo Rogério Häuptli tratará de auditoria e gestão de riscos em seguros, com foco na prevenção de perdas e proteção das operações. Fernando Sabino discutirá governança e prevenção à fraude no mercado segurador, enquanto Maíra Figueiredo analisará a nova era das mútuas e a segurança jurídica a partir da Lei Complementar 213/2025, em diálogo com estudos desenvolvidos no âmbito da Superintendência de Seguros Privados.

A agenda inclui ainda Jailson Meireles, que apresentará a estrutura tecnológica que sustenta o mercado de seguros, e Gabriel Borges, que debaterá os desafios do mercado regulado para associações de proteção patrimonial mutualista frente à nova legislação.



Além das palestras, a imersão prevê treinamento em resseguro na Swiss Re, visitas técnicas em Zurich e atividades voltadas à inovação e distribuição de seguros no contexto europeu. Também estão programados debates aprofundados sobre mutualismo e os impactos regulatórios recentes no Brasil.

A proposta do evento é proporcionar aos participantes uma vivência prática do ecossistema europeu de seguros e inovação, ampliando repertório estratégico e fortalecendo conexões internacionais para quem atua na construção do futuro do setor.

# A Plataforma que é a carta na manga do Corretor de Seguros!

O Sistema para Corretor com melhor custo-benefício do Brasil.

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

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

a partir de

**R\$59<sup>,90</sup>**

por mês



# DESAFIANDO AS INCERTEZAS DO MERCADO

**A ENTRADA DE GRANDES** empresas e soluções estruturadas como as da APet marca a transição de um setor informal para um ecossistema de proteção aos animais. Enquanto o mercado tradicional de serviços veterinários enfrenta a inflação da saúde que encarece insumos e procedimentos, o modelo de plano de saúde pet oferece ao tutor uma blindagem contra imprevistos.

O ano de 2026 é marcado por desafios macroeconômicos, com a pressão fiscal e os juros. O endividamento público e as taxas de juros elevadas tornam o consumidor mais cauteloso. Mesmo com a projeção de faturamento para 2026 é de R\$ 80 bilhões, com destaque para os serviços veterinários e cuidados especializados, a Abinpet (Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação), o tutor não deixou de cuidar, mas passou a exigir transparência e credibilidade. Ao oferecer produtos que combinam qualidade assistencial com a solidez econômica, as soluções da APet transformam os desafios macroeconômicos de 2026 em uma oportunidade de fidelização e segurança para os tutores brasileiros.

Em resposta a essa exigência, a APet conquistou o selo RA1000 do Reclame Aqui. Com uma nota de 8,7 e índice de resolução superior a 90%, a empresa se destaca no setor de cuidados aos Pets ao oferecer não apenas cobertura,

mas uma experiência de pós-venda que mitiga o receio do consumidor em relação a novos produtos financeiros.

A integração e os cuidados com a saúde permitem que famílias mantenham a proteção com seus animais sem comprometer o orçamento doméstico. A estratégia da APet, focada em centralidade no cliente e eficiência operacional, atende justamente à lacuna deixada pela inflação de serviços veterinários, que hoje representa cerca de 10,6% do faturamento total do setor pet (Abinpet).

Luiz Gênova, CEO da APet, reforça que a humanização dos animais sustenta a demanda, mesmo em ciclos econômicos adversos. O avanço tecnológico da medicina veterinária eleva custos e riscos financeiros para tutores sem cobertura. Além disso, a baixa penetração de planos no Brasil indica amplo espaço de expansão.

Luiz Gênova, CEO da APet



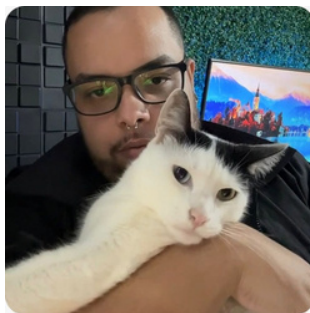
"Enquanto grande parte do mercado opera com coparticipação e rede credenciada, a APet adota o modelo de livre escolha, sem coparticipação e com cobertura nacional. Entendemos que o responsável pelo pet deve ter liberdade para escolher seu veterinário e clínica de confiança", explica o executivo.

Ao atravessar o ciclo de incertezas, a estratégia da APet se apoia em quatro frentes: o protagonismo institucional, com transparência e antecipação a movimentos regulatórios; comunicação clara sobre prevenção e previsibilidade financeira; sustentabilidade econômica com modelos atuariais responsáveis; e alinhamento à agenda ESG e ao bem-estar animal.

Os desafios de 2026 exigem maturidade estratégica do setor. Para a APet, o momento é de reforçar seu posicionamento como empresa transparente, sustentável e centrada no cliente, mantendo disciplina na execução para sustentar crescimento acelerado e responsável.

O mercado de saúde animal no Brasil acelera a passos largos. O aumento das despesas veterinárias, somado ao envelhecimento dos pets e à nova mentalidade dos donos, molda um cenário de alto potencial. Para Gênova, o objetivo é claro: elevar a penetração atual (hoje em 1%) para 5 milhões de animais cobertos até 2029. "Nosso propósito é garantir acesso a saúde e cuidados de qualidade para todos os pets ", reforça o executivo.

## **CONFIRA OS DEPOIMENTOS DOS Tutores QUE UTILIZAM OS SERVIÇOS DE SAÚDE DA APET**



**IGOR RAFAEL - PET ZION**

"Só tenho elogios a APet, pois o grande diferencial na minha visão e que me fez contratar o plano foi a possibilidade de ter o reembolso. Facilita demais

no cotidiano, ainda mais em momentos de urgência. Precisei usar o plano para meus gatinhos, a Zoe e o Zion, na minha clínica de confiança, onde levo desde filhotinho. O reembolso foi realizado dentro do prazo e do meu limite. Reitero a qualidade do ótimo atendimento da central durante todo o processo, pensando nos meus filhos com a prioridade que eles precisavam e esclarecendo todas as dúvidas. Estou satisfeito em poder contar com um plano que me dá liberdade de escolha, que me deixa priorizar meus maiores bens e que cumprem o que prometeram há anos. Sem dúvidas, a APet está à frente da concorrência. E os diferenciais, me fizeram não só escolher, como também indicar".

**NANÁ BRANDÃO - PET LUKE**

"Adquiri o plano de saúde Amigoo em setembro e já precisei utilizá-lo em uma emergência. Como eles recomendam, fui a uma clínica de minha escolha e depois do atendimento, solicitei o reembolso. O serviço foi rápido e fiquei satisfeita com o atendimento. Eu e o Luke recomendamos! :)".



**ÚRSULA RODRIGUES - PET ELIS**

"Tenho 4 gatos sendo uma tutora responsável, sempre me preocupei muito com a saúde deles. Desde que contratei o plano, só tive experiências positivas. O

atendimento é sempre excelente, os profissionais são atenciosos, o reembolso acontece dentro do prazo e isso traz uma tranquilidade enorme. É um plano completo e cumpre o que promete. Recomendo de olhos fechados!"

# RM7 INICIA 2026 COM PROTAGONISMO NO SEGURO GARANTIA



Da esquerda para a direita: Rosane Mota e Anne Mota, da RM7 Seguros, e Lucas Sotero, consultor comercial MG/CO na Junto Seguros

---

**CONSOLIDANDO SUA POSIÇÃO** de referência no Brasil no setor de seguro garantia, a RM7 Seguros iniciou o ano de 2026 de maneira vibrante. A corretora recebeu em Brasília, no primeiro mês do ano, as mais proeminentes lideranças do setor.

Ao refletir sobre as conquistas de 2025, a CEO, Rosane Mota, celebra os resultados significativos que a corretora acumulou. Ela reconhece que a expansão atual é fruto de uma colaboração sinérgica com parceiros especializados em todo o território nacional.

Com a implementação da nova legislação em vigor desde dezembro de 2025, que traz maior clareza e segurança para todas as partes envolvidas, além de uma responsabilidade ainda maior por parte do corretor de seguros, a corretora está confiante de que, também pela cláusula de retomada, as oportunidades deste ano serão ainda mais extraordinárias. O mês de janeiro já se destacou por emissões impressionantes, delineando um promissor panorama para 2026.

A RM7 Corretora foi pioneira na emissão da primeiro apólice de seguro com cláusula de retomada no Centro-Oeste, em parceria com a Junto Seguros, igualmente reconhecida no campo do seguro garantia

no Brasil.

Anne Mota, uma das executivas da RM7 Seguros, entende que o mercado em plena expansão e o croseling que vem sendo realizado na carteira tem contribuído de forma inteligente e exponencial para o crescimento da corretora. A executiva que se especializou em seguro de vida, consórcio, residencial, seguro viagens nacionais e internacionais e especialmente seguro patrimonial tem sido destaque na corretora e contribuído de forma considerável para o crescimento, em outros produtos, afirma Rosane Mota.

O comprometimento contínuo da RM7 Seguros, pautado pela agilidade no atendimento aos clientes e uma vasta experiência em suas operações, elevou a corretora a um patamar de confiança e relevância no setor ainda maiores, atributos que são potencializados pela habilidade, seriedade e profissionalismo indiscutíveis de Rosane Mota.



L.Perna  
Reguladora de Sinistros



\*Atendimento no Chile

# Sinistros não são todos iguais

A análise também não deve ser.



## Sistema Antares Transparência em tempo real

Exclusivo da L. Perna, o Sistema Antares assegura o controle integral da regulação de sinistros, com registro estruturado de evidências, linha do tempo detalhada, gestão documental e atualizações contínuas.

A plataforma garante rastreabilidade completa, organização das informações e comunicação clara entre as partes envolvidas, atendendo às exigências operacionais e legais do mercado segurador.



## Análise Técnica com Responsabilidade

Sinistros possuem naturezas, impactos e contextos distintos.

Por isso, cada regulação conduzida pela L.Perna é tratada de forma individualizada, com metodologia estruturada, critérios técnicos claros e fundamentação consistente, assegurando decisões confiáveis e alinhadas às melhores práticas do mercado.

Nossa atuação é pautada pela apuração rigorosa dos fatos, análise documental criteriosa e interpretação técnica precisa, considerando as particularidades de cada ocorrência e os interesses legítimos das partes envolvidas.

Aliamos experiência consolidada, processos bem definidos e tecnologia aplicada para garantir transparência, rastreabilidade e clareza em todas as etapas da regulação, contribuindo para a redução de conflitos, mitigação de riscos e fortalecimento da segurança jurídica nas decisões.

## 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

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



# 2026 FOCADO NO EMPREENDEDORISMO

**O MERCADO DE SEGUROS** testemunha uma mudança de paradigma na forma como as corretoras buscam crescimento. Fugindo do modelo tradicional de redes de apoio, o Grupo Exalt anunciou, em um evento realizado no mês de janeiro, em São Paulo, o lançamento da "Jornada Exalt". A iniciativa posiciona o grupo definitivamente como uma aceleradora de negócios, com foco total no desenvolvimento do perfil empreendedor dos gestores de corretoras.

A imersão reuniu cerca de 170 participantes e serviu como o pontapé inicial para o planejamento estratégico de 2026. O objetivo é claro: transformar o corretor de seguros de um intermediário operacional em um gestor de alto desempenho, capaz de escalar sua operação com suporte tecnológico e consultivo de ponta.

O diferencial da Exalt não está apenas na escala, mas na profundidade do suporte oferecido. Segundo o CEO, Alexandre Federman, a empresa passou os últimos dez meses reestruturando sua operação para oferecer algo inédito no Brasil. "Estamos inovando em um grupo de corretores com um modelo muito diferente. Trazemos uma proposta para o mercado muito ousada e inovadora. Não existe no Brasil uma operação tão completa como a nossa. A Exalt é uma aceleradora de corretores".

## ESTRATÉGIA DE ACELERAÇÃO:

■ **+ 25** Corretoras associadas

■ **67%** Crescimento em volume de prêmios

■ **11%** De aumento em comparação a 2024

Outro diferencial na gestão de atendimento para as corretoras, é o Exalt One. É um programa de apoio e alavancagem para corretores de seguros, desenvolvido pelo Grupo Exalt. Ele visa acompanhar, suportar e transformar corretoras associadas em empresas de alto desempenho por meio de mentorias, tecnologia e parcerias estratégicas. Lançado com foco na nova jornada do mercado segurador, o programa oferece ferramentas de gestão e comercialização.

Para o executivo, o papel da Exalt é remover as barreiras que impedem o crescimento do empreendedor.

**"Tudo o que o nosso corretor precisar para acelerar, trazer novos negócios e evoluir é o que ajudamos a desenvolver, para transformar o nosso mercado".**

**Alexandre Federman**  
CEO do Grupo Exalt

## RESULTADOS QUE VALIDAM O CRESCIMENTO COM FOCO NA INOVAÇÃO DOS CANAIS DIGITAIS

Os números de 2025 mostram que a estratégia de aceleração está gerando valor real para as corretoras associadas. Ao longo do último ano, a Exalt apresentou indicadores robustos, onde ingressaram 25 novas corretoras, totalizando 93 associadas. A Exalt cresceu de 67% no volume de prêmios emitidos por adesão, com um aumento de 11% em comparação aos resultados de 2024.

A Exalt Tech é o braço tecnológico e de inovação do Grupo Exalt, funcionando como uma aceleradora voltada especificamente para o ecossistema de corretores de seguros e empresários do setor. Enquanto o Grupo Exalt se consolidou como uma das maiores redes de corretoras do Brasil, ultrapassando a marca de R\$ 1 bilhão em prêmios, a Exalt Tech nasce com a missão de digitalizar e modernizar a operação desses parceiros.

Além disso, a estrutura interna foi totalmente reformulada, incluindo o lançamento de uma nova marca, reestruturação de backoffice e novas campanhas de incentivo. "O Exalt Next materializa nossa evolução como agentes de mudança. Ao oferecer inovação e conhecimento técnico, garantimos que nossos parceiros superem os desafios de um cenário em transformação, estabelecendo novos padrões de excelência para o Grupo Exalt.", concluiu Federman.

**Alexandre Federman**, CEO do Grupo Exalt: o diferencial não está apenas na escala, mas na profundidade do suporte oferecido

# CROSS SELLING: O JEITO MAIS INTELIGENTE (E BARATO) DE VENDER

**VOCÊ JÁ REPAROU** que a maioria dos corretores concentra energia demais em buscar leads novos e esquece do ativo mais valioso que já possui? Qual é esse ativo? A sua própria carteira de clientes!

O Cross Selling, ou venda cruzada, é simples na teoria e poderoso na prática: vender um segundo (ou terceiro) seguro para quem já é seu cliente. E isso faz todo sentido quando você olha para os números e para o esforço envolvido.

Afinal... Conquistar um novo cliente envolve:

- INVESTIMENTO EM ANÚNCIOS
- TEMPO DE PROSPECÇÃO
- NEGOCIAÇÃO MAIS LONGA
- DISPUTA DE PREÇO
- CONSTRUÇÃO DE CONFIANÇA DO ZERO

Agora compare com vender para quem já contratou com você:

- A CONFIANÇA JÁ EXISTE
- O RELACIONAMENTO
- JÁ ESTÁ ATIVO
- O CICLO DE VENDA É MAIS CURTO
- A TAXA DE CONVERSÃO É MAIOR

Ou seja: menos custo, menos esforço e mais margem.

**Se você não oferecer outro produto, alguém vai oferecer. O cliente que tem seguro auto com você pode contratar residencial, vida ou empresarial com outro corretor simplesmente porque ninguém apresentou a solução antes.**

E cada produto fechado fora da sua corretora aumenta o risco de você perder o cliente no futuro.

É por isso que o CRM Ping tem uma funcionalidade dedicada especificamente para isso! Na nossa área de Cross Selling, em poucos cliques, você filtra clientes que têm um produto, mas não têm outro e cria segmentações inteligentes (ex: cliente que tem seguro auto, mas não tem residencial). Assim, você consegue planejar campanhas específicas para cada perfil e assim, pode trabalhar sua base de forma contínua, com ações direcionadas para esses clientes. Comece hoje mesmo a mapear sua base e estruturar sua estratégia de Cross Selling. [Clique aqui](#) e assista uma demonstração gratuita do CRM Ping!



Exclusivo. Extraordinário. **exalt**



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

 [@grupoexalt](https://www.instagram.com/grupoexalt)

# O Déficit de Talentos e a Inteligência Artificial como Vetor de Sustentabilidade Técnica na Regulação de Sinistros

O MERCADO DE REGULAÇÃO de sinistros atravessa um momento crítico de transformação estrutural. Embora o ecossistema logístico, portuário e segurador nunca tenha contado com tantos recursos tecnológicos, a disponibilidade de profissionais com senioridade técnica efetiva tornou-se cada vez mais limitada. Esse descompasso gerou um paradoxo preocupante: abundância de ferramentas e escassez de conhecimento aplicado. A carência de reguladores experientes impulsionou uma disputa intensa por talentos, elevando custos operacionais e fomentando uma elevada rotatividade entre seguradoras, corretoras e reguladoras, sem a correspondente evolução na qualidade técnica das regulações.

Essa dinâmica impacta diretamente a sustentabilidade do mercado. A constante substituição de profissionais compromete a continuidade dos processos, fragiliza a memória técnica das operações e amplia a exposição a riscos jurídicos e financeiros. Nesse contexto, surge uma indagação central para o futuro do setor: a Inteligência Artificial representa uma ameaça à mão de obra especializada ou uma solução estratégica para mitigar o apagão de talentos e elevar o padrão técnico das regulações?

A resposta é objetiva. A Inteligência Artificial não substitui o profissional qualificado; ela redefine o papel do regulador. Funções baseadas exclusivamente em tarefas repetitivas, como conferências manuais, validação de documentos, lançamentos de dados e preenchimento de formulários padronizados, tornaram-se ineficientes sob a ótica de custo, tempo e risco. Sistemas de Regulação Tecnológica via IA executam essas atividades com maior velocidade, precisão



Por: **Luiz de Oliveira Perna**  
Comissário de Avarias e CEO da **L.Perna Reguladora de Sinistros**

e rastreabilidade, reduzindo significativamente erros operacionais que ainda impactam negativamente a sinistralidade e os resultados das operações seguradas.

Mais do que automação, a IA representa uma plataforma de aceleração do conhecimento técnico. Tradicionalmente, a formação de um regulador sênior exigia décadas de vivência prática para desenvolver capacidade analítica, senso crítico e domínio de temas complexos, como identificação de fraudes estruturadas, análise de eventos multimodais ou interpretação do Direito Marítimo em casos de avaria grossa. A aplicação da Inteligência Artificial encurta esse ciclo ao transformar históricos técnicos, decisões consolidadas e jurisprudência em modelos analíticos avançados.

Na L. Perna Reguladora de Sinistros, 45 anos de atuação foram estruturados em um sistema inteligente de controle e gestão de sinistros, capaz de atuar como um agente cognitivo de apoio à decisão: O sistema Antares, desenvolvido sob medida para atender a L. Perna, agregando inteligência de dados e IA aplicada. Esse modelo incorpora padrões técnicos, alertas de inconsistência, históricos de eventos e critérios decisórios que permitem a profissionais em nível pleno atuar com elevado grau de segurança técnica, consistência metodológica e conformidade regulatória, aproximando sua performance à de reguladores seniores.

O mercado, pressionado por anos de subinvestimento em capacitação técnica, encontra na Inteligência Artificial um vetor concreto de reciclagem profissional e ganho de eficiência. O papel do regulador evolui: deixa de ser um executor de rotinas burocráticas e passa a atuar como gestor estratégico da informação, responsável por

validar dados, interpretar cenários e sustentar conclusões tecnicamente robustas. A senioridade passa a ser medida pela capacidade de integrar experiência, tecnologia e julgamento técnico.

Ao longo de sua trajetória, a L. Perna Reguladora de Sinistros consolidou a convicção de que as ferramentas evoluem, mas o rigor técnico permanece inegociável. A Inteligência Artificial não substitui o especialista; ela potencializa o conhecimento humano, eleva o padrão decisório e contribui para a sustentabilidade técnica e



**O regulador de sinistros deixa de ser um executor de rotinas operacionais para assumir o papel estratégico de gestor da informação, integrando tecnologia, análise crítica e rigor técnico para sustentar decisões seguras e consistentes.**

# ALM É MANTENEDORA DA AMCHAM RIO EM 2026

**A SEGURADORA ALM INICIA** 2026 consolidando um movimento estratégico: passa a integrar o grupo de mantenedoras da AMCHAM Rio, uma das principais plataformas de conexão empresarial do país.

Mais do que uma associação institucional, a Câmara reúne lideranças e empresas que influenciam o ambiente de negócios brasileiro. Tornar-se mantenedora significa estar próxima dos fóruns onde se discutem economia, governança, inovação e gestão de riscos — temas centrais para a sustentabilidade das organizações.

Em um cenário marcado por transformações regulatórias, avanço digital, riscos cibernéticos e maior complexidade trabalhista, o seguro assume papel estratégico na continuidade dos negócios. Ao integrar a AMCHAM Rio, a ALM amplia seu diálogo com o ecossistema corporativo, fortalece seu compromisso com boas práticas e aprofunda sua capacidade de desenvolver soluções cada vez mais alinhadas às demandas do mercado.

A ALM acredita que proximidade gera inteligência. Estar inserida em um ambiente de alto nível executivo contribui para antecipar tendências, compreender riscos emergentes e transformar informação em estratégia.

O ano de 2026 marca, portanto, não apenas uma nova etapa institucional, mas um avanço consistente na missão da companhia: oferecer soluções de seguros estruturadas, personalizadas e alinhadas à dinâmica do mercado atual.

Ser mantenedora da AMCHAM Rio é assumir o compromisso de participar ativamente da construção de um ambiente empresarial mais seguro, competitivo e preparado para o futuro.

E para a ALM, futuro se constrói com visão, relacionamento e estratégia.



**Alexandre Dominguez**, CEO da Seguradora ALM. Ano da companhia marca nova etapa institucional e reforça a missão de oferecer seguros estruturados e personalizados

# 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 **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](http://www.sinicor.com.br)



# BERKLEY BRASIL SEGUROS ANUNCIA NOVA ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

**A BERKLEY INTERNATIONAL DO BRASIL SEGUROS S.A.** (“Berkley Brasil Seguros”), integrante de um grupo segurador sendo uma das maiores companhias de seguros de linhas comerciais nos Estados Unidos, apresenta sua nova estrutura organizacional baseada na experiência de seus executivos. A iniciativa fortalece a liderança formada por profissionais que possuem profundo conhecimento da empresa e apoiam o crescimento dos negócios, alinhados às demandas do mercado local.

Leandro Garcia Okita – Regional Chief Financial Officer da operação para a América Latina e Caribe e CEO da Berkley Brasil Seguros, em suas palavras destaca: “Atingimos um marco importante em 2026. Completamos 20 anos de atuação no Brasil, um mercado extremamente competitivo, onde a especialização, compromisso e a solidez realmente mostram diferenciação no momento de se concretizar um negócio. Somado a estas características, valorizamos quem conhece nossa essência: líderes que unem tradição e visão para impulsionar o crescimento e o futuro da seguradora”.

A Berkley Brasil Seguros reafirma seu compromisso com corretores e clientes, oferecendo soluções especializadas e atendimento de excelência, sustentada pela solidez do grupo W. R. Berkley Corporation. Para fortalecer essa trajetória, a companhia apresenta a sua nova estrutura de liderança, composta por executivos experientes e preparados para assumir desafios que impulsionarão o crescimento da organização:

**Leandro Garcia Okita** – Atuando desde 2016 na seguradora, o executivo assume de forma definitiva como CEO da Berkley Brasil Seguros a partir de 1º de março, enquanto conclui suas responsabilidades como Regional Chief Financial Officer na América Latina e Caribe.



**Nazareth  
Ayres  
Carneiro**

Diretora Comercial  
e Marketing



**Renan  
Ozelin**

Diretor  
de Liability

Formado em Contabilidade e Finanças e certificações internacionais nas áreas de planejamento e negócios nos EUA e Europa, Leandro possui mais de 25 anos de experiência em empresas multinacionais, incluindo grupos seguradores. Seu profundo conhecimento do mercado e da Berkley Brasil Seguros, aliado à visão estratégica de processos e negócios, será fundamental para gerir e impulsionar os resultados.

**Frank Bozic** - Com formação em Engenharia Civil e MBA em Administração e Gestão de Negócios, mais de 30 anos de experiência em seguradoras multinacionais do mercado, Frank liderou a área de sinistros da seguradora por 16 anos como Diretor de Sinistros. Agora, assume a posição de Vice-Presidente de Operações e Sinistros, considerando seu amplo conhecimento da operação no Brasil e sua visão de mercado voltada para o crescimento.

**Nazareth Ayres Carneiro** - Atuando há 27 anos no mercado segurador, sendo 10 anos na Berkley Brasil Seguros, a executiva possui MBA em Gestão

empresarial e formação em Marketing, com passagem em corretoras e seguradoras nacionais e internacionais. Nazareth vem se destacando pela sua dedicação, resultados e vasta experiência no mercado segurador, assumindo a Diretoria Comercial e Marketing.

**Renan Ozelin** - Pós-graduado em Finanças Corporativas e Investments Banking pela Fia Business School, Renan atua há 15 anos no mercado segurador e assume a Diretoria de Liability, sendo responsável pelos seguros RC Geral, RC Profissional, D&O e Eventos.

Na Berkley Brasil Seguros, a parceria com os corretores é essencial para garantir um atendimento excepcional e soluções sob medida aos clientes. Atuamos de ponta a ponta com dedicação e especialização, trazendo profundo conhecimento e expertise do grupo W. R. Berkley Corporation, com quase 60 anos de atuação e foco no atendimento excepcional aos corretores e clientes. Com solidez e confiança, seguimos ao lado dos corretores para crescermos juntos.

# PRESENÇA ESTRATÉGICA NO 6º CONSEGNE



Da esquerda para a direita: **Flavio Lino de Paula**, diretor de marketing e de Tecnologia, o presidente, **Renner Fidelis**, o diretor de riscos corporativos, **Carlos Hermida**, o diretor comercial, **Alexandre Cid**, e o diretor de expansão, **Evaldo de Paula**

**O GRUPO A12+**, referência em inovação e escala para o mercado de seguros, confirma sua participação no 6º CONSEGNE – Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e do Nordeste. O evento acontece nos dias 13 e 14 de março, no Centro de Convenções Salvador, na Bahia.

Como um dos destaques da Exposeg, a feira de negócios que integra o congresso, o Grupo A12+ contará com um estande exclusivo, concebido como um ponto de encontro estratégico. No espaço, os congressistas poderão conhecer de perto o ecossistema de gestão e as soluções que vêm transformando o desempenho das corretoras em todo o país.

Para o presidente do Grupo A12+, Renner Fidelis, a participação no evento vai além da exposição de marca e reforça o compromisso com o

fortalecimento da categoria na região. "Participar do CONSEGNE é uma prioridade para o Grupo A12+. O Nordeste possui um potencial de crescimento extraordinário e corretores extremamente qualificados. Nossa missão em Salvador é mostrar que, por meio da colaboração das soluções que oferecemos, o corretor pode superar os desafios regulatórios e focar no que é essencial: o relacionamento consultivo com o cliente. Vamos ao evento trocar experiências e construir, juntos, um mercado mais moderno e sustentável."

O Grupo A12+ reforça seu papel como facilitador dessa transição, levando ao evento sua experiência em unificação de processos, o acesso a mercados e a inteligência de dados, pilares fundamentais para garantir a sustentabilidade das corretoras diante das novas exigências do setor.



# O PREÇO DO SEGURO CAIU!

**O PREÇO MÉDIO** do seguro de moto começou 2026 em queda e no menor patamar do comparativo anual recente. O IPSM – Índice de Preço do Seguro de Moto, desenvolvido pela TEx, parte da Serasa Experian, fechou janeiro em 8,8%, consolidando o movimento de recuo iniciado no segundo semestre de 2025. Após atingir o pico de 10,1% em julho, o índice entrou em trajetória descendente e passou por uma recalibração estrutural, reduzindo a pressão sobre o consumidor logo na virada do ano.

O movimento nas motos foi mais intenso do que no segmento de automóveis e marca uma mudança relevante de patamar. Ao longo de 2025, o seguro de moto chegou a abrir diferença de até cinco pontos percentuais em relação ao auto. No início de 2026, essa distância diminuiu, ainda que o seguro de duas rodas permaneça estruturalmente mais elevado e mais sensível às oscilações de risco.

## MUDANÇA ESTRUTURAL NO MERCADO

No seguro de automóveis, o IPSA registrou 4,7% em janeiro, ante 5,5% no mesmo mês do ano passado, mantendo a tendência de acomodação observada ao longo de 2025. Apesar da leve alta frente aos 4,6% de dezembro, o índice segue próximo do piso recente, sustentando um novo nível competitivo para o segmento.

Segundo Emir Zanatto, Head de Seguros da Serasa Consumidor, o início do ano confirma uma mudança de base no mercado. “O ajuste mais expressivo ocorreu nas motos, que vinham de um pico relevante no meio de 2025. O recuo recente indica uma correção importante e coloca o segmento em um patamar mais previsível. No auto, vemos estabilidade consolidada após um processo gradual de acomodação”, afirma.

## PERFIS DE CONTRATAÇÃO

O tipo de contratação continua influenciando diretamente os preços. Em janeiro, o seguro novo apresentou os maiores índices — 6,0% no auto e 9,6% na moto — enquanto as renovações, especialmente com a mesma corretora, ficaram em 4,0% no auto e 6,7% na moto, evidenciando o peso do histórico do segurado na precificação.

Nos recortes demográficos, o segundo semestre de 2025 marcou queda consistente para homens e mulheres. No seguro auto, os índices masculinos recuaram de 5,7% para 4,9%, enquanto os femininos caíram de 5,1% para 4,3%. Já nas motos, após o pico de julho, o IPSM masculino saiu de 10,3% para 8,9%, e o feminino de 9,6% para 8,5%, indicando um ambiente menos tensionado na virada do ano.

A faixa etária segue como fator determinante. Condutores entre 18 e 25 anos continuam pagando mais que o dobro do valor desembolsado por motoristas com 56 anos ou mais, preservando a hierarquia de risco mesmo após o ajuste generalizado.



# CESB ULTRAPASSA FRONTEIRAS E SE TORNA NACIONAL

De Brasília para o Brasil: o movimento  
que estrutura, conecta e fortalece a  
liderança feminina no setor segurador



Em cinco anos, **CESB** amadureceu consolidando propósito e ampliando visão estratégica.

**EM 2020, QUANDO O MUNDO PAROU**, o mercado de seguros não pôde parar.

Foi nesse cenário de incerteza global, distanciamento social e decisões complexas que nasceu, em Brasília, o então Clube das Executivas de Seguros de Brasília. Enquanto fronteiras se fechavam e rotinas eram interrompidas, mulheres líderes do setor segurador sustentavam operações, protegiam pessoas e mantinham organizações ativas em um dos períodos mais desafiadores da história recente.

Separadas fisicamente, mas unidas por responsabilidades semelhantes, encontraram na conexão um caminho de apoio e fortalecimento. Assim surgiu o CESB: não como um clube social, mas como uma rede estruturada, na qual mulheres sustentaram outras mulheres e transformaram experiências individuais em força coletiva.

Cinco anos depois, o movimento amadureceu. Estruturou governança, consolidou propósito e ampliou visão estratégica. Em 2026, dá um passo histórico: torna-se oficialmente Clube das Executivas de Seguros do Brasil.

A nacionalização não representa apenas uma mudança de nome. É uma decisão institucional. O CESB assume o compromisso de representar, conectar e fortalecer mulheres executivas em todo o território nacional, promovendo integração entre Estados, desenvolvimento de lideranças e consolidação de uma rede articulada e permanente.

Brasília permanece como berço simbólico e institucional do movimento. Mas agora o horizonte é o Brasil.

O modelo está estruturado, validado e pronto para ser replicado. O CESB Nacional convida lideranças femininas de todos os Estados a conhecerem sua metodologia, diretrizes de governança e propósito institucional para a criação de núcleos estaduais. A expansão é colaborativa, orgânica e estrategicamente alinhada, respeitando as particularidades regionais, mas mantendo unidade de propósito.

Para a presidente do CESB, Regina Lacerda, o momento representa uma virada histórica:

“O CESB nasce em um tempo de crise, mas se consolida em um tempo de consciência. Tornar-se nacional não é apenas ampliar território. É assumir a responsabilidade de conectar lideranças, fortalecer Estados e contribuir para um setor segurador mais diverso, representativo e institucionalmente sólido”, comenta a executiva.

O modelo está estruturado, validado e pronto para ser replicado. O CESB Nacional convida lideranças femininas de todos os Estados a conhecerem sua metodologia, diretrizes de governança e propósito institucional para a criação de núcleos estaduais. A expansão é colaborativa, orgânica e estrategicamente alinhada, respeitando as particularidades regionais, mas mantendo unidade de propósito.

A diretora secretária, Roseli Argolo, reforça o impacto do movimento na trajetória das executivas:

“Integrar o CESB fortalece propósito e amplia horizontes. Ao compartilhar experiências e conexões estratégicas, reafirmamos nosso compromisso de abrir caminhos para que mais mulheres ocupem posições de destaque com competência, ética e protagonismo.”

Já a diretora de tecnologia, Juliana Moraes, destaca o caráter colaborativo da construção nacional.

“A consolidação do CESB Nacional é resultado da dedicação voluntária de executivas que acreditam na força da cooperação. Construimos juntas uma estrutura que favorece conexão, capacitação e crescimento coletivo do setor.”

Mais do que uma rede de relacionamento, o CESB Nacional posiciona-se como plataforma estratégica de integração feminina no mercado de seguros brasileiro. Sua atuação está orientada à formação de lideranças, à articulação institucional e à construção de uma presença feminina cada vez mais consistente nos espaços decisórios do setor.

O CESB tornou-se nacional.

E, ao tornar-se nacional, fortalece o Brasil segurador.

### **Contatos – CESB Nacional**

Estados interessados na criação de núcleos ou em conhecer o modelo institucional podem entrar em contato pelos canais oficiais:

**LinkedIn:** CESB DF

**Instagram:** @cesbdf

**E-mail:** contato@cesbdf.org.br

**Site:** www.cesbdf.org.br

**Telefone e WhatsApp:** (61) 99866-6627



**Regina Lacerda,**  
presidente do  
CESB. Clube das  
Executivas de  
Seguros do Brasil  
Liderança que  
conecta.  
Instituição que  
permanece.  
Futuro que se  
constrói.



**CESB**  
5 ANOS



Editora  
Infinita

# VEM AÍ

## EXECUTIVAS DE SEGUROS

SÉRIE BRASÍLIA



**Executivas de destaque na  
seguridade de Brasília**

**Coordenação: Regina Lacerda**

# Da Suspeita ao Êxito: A Nova Fronteira do Scoring na Sindicância de Seguros

O **USO DE MODELOS** de scoring nas seguradoras já é uma realidade consolidada. Dependendo do grau de maturidade da companhia, esses modelos variam desde estruturas estatísticas tradicionais até arquiteturas sofisticadas que combinam regras determinísticas, modelos probabilísticos avançados e análise de dados não estruturados.

O propósito, no entanto, permanece o mesmo: apoiar decisões críticas.

No contexto de sinistros, a decisão fundamental é binária: indenizar ou não indenizar.

Quando o score indica baixo risco, entende-se que a combinação entre os dados do evento e o histórico dos envolvidos é suficientemente consistente. O caminho natural é a indenização. Quando a pontuação é elevada, surgem indícios de desvio. E aqui é importante usar o termo com precisão.

Desvio pode significar simplesmente um erro processual, uma inconsistência documental ou uma falha operacional, situações plenamente corrigíveis. Mas pode também indicar suspeita de má-fé, seja oportunística ou estruturada.

Independentemente da origem do desvio, a recomendação de não indenizar aciona um processo decisório complexo. E é nesse ponto que muitas seguradoras, inclusive as mais estruturadas, ainda operam de forma fortemente empírica.

Há um aspecto jurídico fundamental que precisa ser lembrado: uma seguradora não declara fraude. Nem a polícia ou o Ministério Público têm esse poder. Apenas o Judiciário pode fazê-lo, após o devido processo legal. A seguradora pode, no máximo, concluir que existem evidências suficientes para sustentar a negativa da indenização.



**Luiz Bocuto**, CEO do **Sindicante Digital**: Durante muitos anos, o foco do scoring nas seguradoras esteve concentrado na detecção. Identificar desvios, classificar risco, priorizar casos.

Essa distinção muda completamente a lógica da decisão. Não se trata apenas de detectar irregularidades, mas de avaliar se as evidências são robustas o suficiente para resistir ao escrutínio jurídico, considerando custos, prazos e riscos processuais.

É justamente nesse espaço de incerteza que a fase de sindicância se torna estratégica.

## A SINDICÂNCIA COMO TERRITÓRIO DE DECISÃO



Quando um sinistro é classificado como suspeito, ele pode ser encaminhado para investigação aprofundada. Entram em cena os sindicantes, profissionais internos ou, mais frequentemente, subcontratados.

O fluxo parece simples: análise dos dados, definição da estratégia investigativa, execução das diligências e emissão de laudo com recomendação.

Mas por trás dessa simplicidade aparente, há uma realidade pouco discutida.

Sindicantes diferentes, diante das mesmas informações iniciais, podem chegar a conclusões distintas. Não necessariamente por falha técnica, mas pela ausência de método padronizado. Cada profissional conduz entrevistas de forma própria, prioriza diligências distintas, documenta resultados com estruturas variadas e constrói relatórios com níveis diferentes de profundidade.

Sem padronização, não há comparabilidade.

Sem comparabilidade, não há aprendizado estruturado.

Sem aprendizado, não há evolução metodológica.

E, sem método, não há scoring verdadeiro na sindicância.

## O QUE SIGNIFICA ÊXITO EM UMA SINDICÂNCIA?



Essa pergunta raramente é respondida com clareza dentro das seguradoras.

Êxito não é simplesmente identificar indícios. Tampouco é recomendar a negativa. Sob uma ótica estratégica, êxito significa gerar evidências suficientes para sustentar juridicamente a negativa de indenização, quando essa for a decisão.

Essa definição é crucial porque desloca o foco da investigação em si para o desfecho jurídico esperado.

Se o objetivo é gerar evidência juridicamente sustentável, então é possível — e necessário — modelar esse processo.

Quais diligências realmente aumentam a probabilidade de êxito?

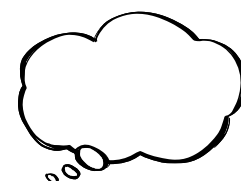
Quais elementos são determinantes?

Quais são apenas complementares e pouco influenciam a decisão final?

Responder a essas perguntas exige dados estruturados, documentação padronizada e histórico consolidado de decisões jurídicas.

É exatamente nesse ponto que surge uma nova camada de inteligência aplicada à sindicância.

## DO GERENCIAMENTO À INTELIGÊNCIA



Plataformas como o Sindicante Digital foram concebidas inicialmente para resolver um problema operacional evidente: organizar e normalizar o processo de sindicância.

Ao estruturar a documentação, padronizar fluxos e organizar evidências, a plataforma cria consistência onde antes havia variabilidade.

Mas o impacto real vai além da gestão.

Quando os dados passam a ser estruturados de forma homogênea, tornam-se modeláveis. E, quando modeláveis, tornam-se preditivos.

O Sindicante Digital permite que o histórico de sindicâncias seja utilizado para construir modelos de scoring capazes de estimar, antes mesmo do início da investigação:

O Sindicante Digital permite que o histórico de sindicâncias seja utilizado para construir modelos de scoring capazes de estimar, antes mesmo do início da investigação:

- A probabilidade de êxito do processo;
- O conjunto mínimo de diligências recomendadas;
- O impacto marginal de cada ação adicional.

Isso transforma radicalmente a lógica decisória.

A pergunta deixa de ser apenas “devemos investigar?” e passa a ser “qual é a probabilidade de sucesso dessa investigação, dado seu custo e o risco jurídico associado?”.

### **A INTEGRAÇÃO COM O JURÍDICO: FECHANDO O CICLO**



O avanço mais relevante ocorre quando o histórico das decisões do departamento jurídico é incorporado ao modelo.

Nesse estágio, o scoring deixa de ser exclusivamente investigativo e passa a incorporar variáveis como:

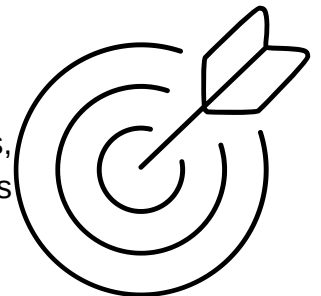
- Probabilidade de sustentação judicial
- Risco processual
- Custo esperado da litigância
- Histórico de decisões em casos semelhantes

Cria-se um ciclo de retroalimentação contínua entre prevenção, sindicância e jurídico.

O resultado é uma redução significativa de sindicâncias com baixa chance de êxito, menor exposição a litígios desnecessários e maior consistência nas decisões de negativa.

Mais importante ainda: o processo deixa de ser predominantemente empírico e passa a ser metodológico.

### **A NOVA FRONTEIRA DO SCORING**



Durante muitos anos, o foco do scoring nas seguradoras esteve concentrado na detecção. Identificar desvios, classificar risco, priorizar casos.

A próxima fronteira é diferente.

Ela não está apenas em detectar, mas em decidir com método quando vale a pena investigar.

Ao transformar a sindicância em um processo estruturado, mensurável e preditivo, plataformas como o Sindicante Digital ampliam o papel do scoring dentro das seguradoras.

De ferramenta de triagem, ele passa a instrumento estratégico de alocação de recursos, gestão de risco jurídico e otimização de resultado operacional.

Em um ambiente cada vez mais pressionado por eficiência, judicialização e sofisticação das fraudes, essa transição deixa de ser diferencial competitivo e passa a ser questão de sobrevivência.

# 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



Sindicante  
Digital

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

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

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

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

#pessoas #digital #insurtech



Visite nosso site:

<https://sindicantedigital.com/>