

SEGURO NOVA DIGITAL



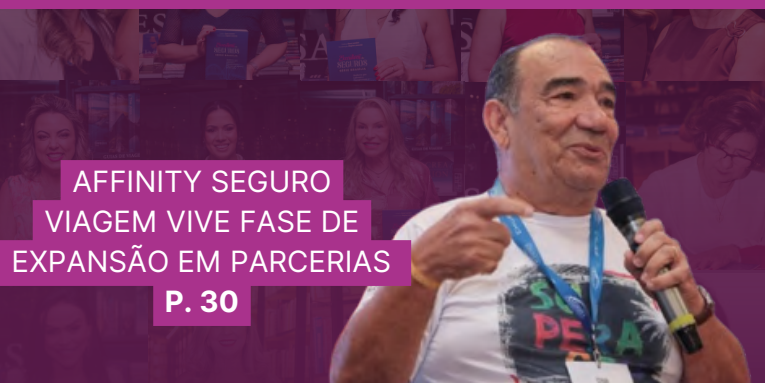
Prefaciadora Sara Landini é profissional de referência no mercado de seguros italiano

AS 28 TRAJETÓRIAS QUE SAEM DE BRASÍLIA PARA INSPIRAR O BRASIL



O QUE AS PESSOAS
AINDA NÃO SABEM
SOBRE A LEI DO SEGURO

P. 12



AFFINITY SEGURO
VIAGEM VIVE FASE DE
EXPANSÃO EM PARCERIAS


P. 30




Quem  indica

oferece proteção para o cliente e
alcança mais resultados nas vendas.

 Vida

 Odonto

 Patrimonial

 Responsabilidade Civil

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

Quem indica Seguros Unimed

tá tranquilo.

tá seguro.

tá com a gente.



Leia o QR Code
e saiba mais

Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

Relações Públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

Articulistas

Emir Zanatto

Paulo Henrique Cremonese

Foto de capa:

Flavia Medeiros

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/>

A produção escala para todo o Brasil

EM OUTUBRO, vou completar 10 anos de trabalho no mercado de seguros. Lembro-me da minha primeira cobertura de evento e a tensão ao ver minha matéria sendo avaliada pela minha editora na época. Com o aceno positivo para publicação da reportagem, desandei a escrever conteúdos deste setor e pude acompanhar com mais familiaridade as suas mudanças. E quanta coisa mudou de lá para cá.

Neste editorial não levarei em conta o já tão abordado impacto tecnológico que o setor experimentou essa década. Atenho-me, desta vez, apenas à descentralização da produção de seguros nesse período, um tema tão caro que está presente nesta edição. Atualmente, as regiões Sul e Sudeste permanecem sendo as principais ativas no desenvolvimento do setor. Entretanto, movimentos forjados em diversas regiões do país vêm para “concorrer” com esse protagonismo. É uma mostra de como o setor está atingindo mais pessoas.

Uma dessas iniciativas vem das executivas do mercado em Brasília. Mulheres estas que formam o Clube das Executivas de Seguros do Brasil (CESB), movimento de união que visa não só empoderar profissionais do setor de seguros da capital federal, mas também de todo o país. Após cinco anos em atividade, 28 mulheres reuniram-se para contar suas histórias que deram origem à obra ‘Executivas de Seguros Série Brasília’, lançada em março. A reportagem de capa conta a história da entidade por meio de uma entrevista exclusiva com Regina Lacerda, presidente do CESB e fundadora da Rainha Seguros.

As novidades com impactos na indústria em todo o país permeiam esta edição, que traz uma conversa transparente sobre a Lei nº 15.040/2024, conhecida como o Marco Legal do Seguro. Walter Polido, diretor da Conhecer Seguros, traz detalhes ainda pouco explorados.

Na esteira regulatória, uma reportagem sobre a recente normativa da ANTT reconfigura o segmento de proteção no transporte. A opinião dos especialistas consultados é unânime: é um marco de inovação no mercado.

Confira, ainda, a opinião produzida pelos olhos atentos dos nossos colunistas. Afinal, após dez anos de profissão, permaneço com a minha mania de mais ouvi-los do que opinar.

Boa leitura e bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

ABORDAGEM SOBRE
A LEI DO SEGURO

18

CAPA

UM LEGADO DE
MULHERES NO
SEGURO

30

VIAGEM

AFFINITY: UMA
NOVA ETAPA PARA
DECOLAR

16

ARTIGO

O MERCADO QUE SE
PROTEGEU ATÉ NÃO
CONSEGUIR MAIS
CRESCER

26

TRANSPORTE

ESTRADA
PAVIMENTADA PARA
INOVAÇÃO

44

FICA A DICA

VOCÊ SABE QUAL É
O PÚBLICO-ALVO
DA SUA
CORRETORA?

PROGRAMA
DE
Benefícios
ICATU



O Programa de Benefícios Icatu Seguros 2026 foi reestruturado a partir do que realmente importa: o corretor. Uma nova jornada, mais simples e acessível, que cria oportunidades reais para quem quer começar ou crescer com a Icatu.

Três novos níveis de benefícios:

| *Especialista*

| *Especialista Ouro*

| *Especialista Diamante*

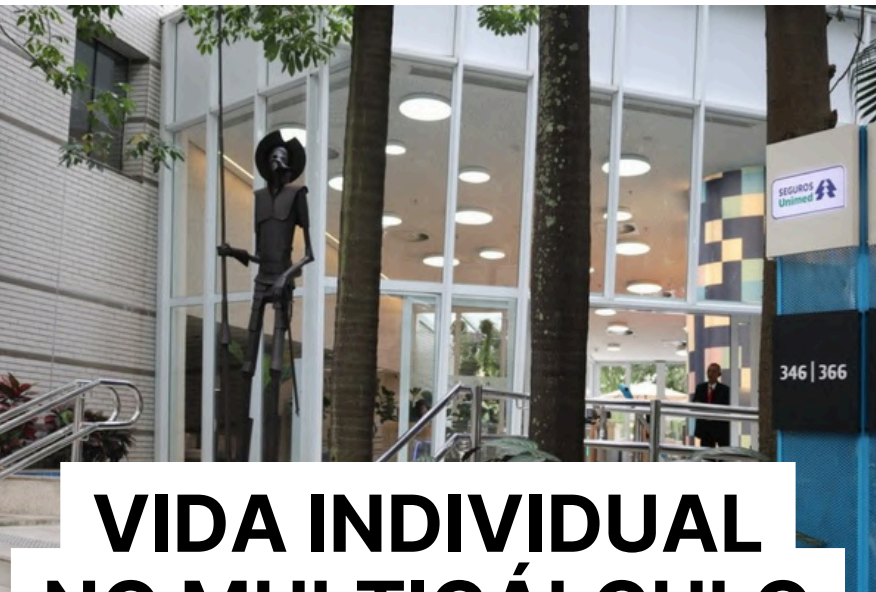
Bônus Trimestrais de até 60%

Possibilidade de ganhar mais duas bonificações adicionais no ano



Escaneie e comece sua
jornada como corretor Icatu.

ICATU | **SEGUROS**



VIDA INDIVIDUAL NO MULTICÁLCULO

A SEGUROS UNIMED adicionou o produto Vida Individual na plataforma da Agger, ampliando o acesso dos corretores ao portfólio da marca a partir de abril. O movimento visa dar mais autonomia e agilidade aos profissionais parceiros, além de reforçar a estratégia de expandir a presença da companhia onde o corretor estiver.

O seguro de Vida Individual foi cuidadosamente desenvolvido para proteger o segurado em vida, com coberturas como doenças graves e diária de internação hospitalar, além de garantir amparo e segurança para a família. O produto conta ainda com benefícios sem custo adicionais, como orientação financeira, orientação à vida saudável e telemedicina, agregando mais valor à proteção oferecida.

Vale destacar que todas as cotações da Seguros Unimed realizadas na Agger by Dimensa são integradas ao Calcule+, ferramenta digital desenvolvida pela seguradora para os corretores parceiros. Essa integração reforça o investimento em tecnologia e o foco da empresa em tornar o dia a dia dos profissionais que estão na ponta cada vez mais fácil.

PARCERIA PELA SAÚDE EM SERGIPE



A ALLCARE GESTORA DE SAÚDE anuncia a parceria com a operadora Plamed Saúde para a oferta de planos coletivos por adesão em todo o estado de Sergipe. O objetivo da parceria é ampliar o acesso da população sergipana, a partir de uma oferta que reúne excelência em serviços de saúde e

custos acessíveis. Operadora referência, a Plamed Saúde é uma marca consolidada como um pilar da assistência médica no estado de Sergipe.

A partir de agora, profissionais liberais, servidores públicos, trabalhadores do comércio e estudantes, entre outros públicos, passam a ter a oportunidade de optar entre planos de abrangência municipal (Aracaju) ou estadual.

“A parceria com a Allcare amplia nossa capacidade de distribuição e nos permite chegar a novos públicos mantendo o padrão de qualidade da nossa rede. É um movimento que fortalece nossa atuação e gera mais acesso para a população sergipana”, afirma Valglécia Lima, Diretora Comercial da Plamed Saúde.

Smart Delay o benefício **exclusivo**
que transforma imprevistos em **conforto**

**Válido após 1 hora do atraso do voo
em diversos aeroportos pelo mundo!**



Sala VIP Lounge Key

 **+ 1200 salas**  **500 aeroportos**  **+ 100 países**

- Benefício exclusivo do Affinity - Disponível em diversos aeroportos e países
- Sem custo adicional - Sem necessidade de contratação a parte
- Sem limites para utilização

Escaneie
e fale com
um especialista





CAMPANHA 'O FUTURO É MAG'

O GRUPO MAG LANÇA sua campanha institucional “O Futuro é MAG: novos tempos, um novo olhar”. A iniciativa marca oficialmente um novo ciclo estratégico da companhia, que completou 191 anos em 2026 e consolida seu direcionamento rumo ao futuro, orientado por seu

VAGAS ABERTAS NO SUDESTE

A ICATU SEGUROS está com vagas de emprego abertas na região Sudeste: na matriz da companhia, no Rio de Janeiro (RJ), e nas filiais de Campos dos Goytacazes (RJ) e Uberlândia (MG). São 10 oportunidades para as áreas de Negócios, RH, entre outras.

Presente em todas as regiões do Brasil por meio de 40 filiais, a Icatu Seguros busca pessoas curiosas, com olhar analítico e capazes de desenvolver soluções inovadoras, que tenham interesse constante em aprender e que ajudem a construir o futuro da companhia, em linha com o propósito de tornar a proteção e o planejamento financeiro cada vez mais acessíveis e democráticas.

A Icatu preza por um ambiente de trabalho saudável,

crescimento estruturado, ganho de eficiência operacional e fortalecimento da posição competitiva dentre os players do mercado.

A campanha traz um mote que traduz a transição das ondas, utilizadas na comunicação dos 190 anos, para uma linguagem que reforça a capacidade da companhia de projetar o futuro com inteligência estratégica, consistência e clareza de propósito. O conceito criativo, desenvolvido pela agência DPBR, aborda inovação, propósito e performance, pilares que compõem a atuação do Grupo MAG, apresentando um novo elemento gráfico que simboliza percepção, consciência e visão de futuro. O filme da nova campanha, que ilustra o momento atual, foi divulgado nas mídias sociais da companhia.



transparente e colaborativo, e oferece um pacote robusto de benefícios. Além de um abrangente programa de treinamentos, a companhia oferece plano de saúde, participação nos lucros/resultados (cargos efetivos), auxílio-academia, previdência privada, auxílio-farmácia, vale-transporte, vale-refeição, entre outros.

Sistema de gestão completo e com o **melhor**
CUSTO-BENEFÍCIO!

Seus leads, clientes, apólices, endossos,
renovações e **tudo que envolve a sua**
corretora de seguros em um só CRM.

a partir de

R\$59^{,90}

por mês



ping  S E G U R O

NOVO EXECUTIVO NO PASI



COM UMA TRAJETÓRIA de três décadas no mercado, Marcelo Reis chega ao PASI como Head de Negócios Estratégicos, trazendo consigo ampla experiência na área de seguros e no desenvolvimento de estratégias comerciais em grandes companhias do setor.

Marcelo, que é formado em Administração de Empresas, com pós-graduação em Gestão Empresarial e Gestão de Pessoas, iniciou sua carreira profissional em 1996, evoluindo até assumir posições de liderança nacional, quando passou a responder por operações em todas as regiões do país.

“Minha função será aproximar ainda mais o PASI das oportunidades estratégicas do mercado, trabalhando no relacionamento com os corretores, seguradores e demais parceiros e na identificação de novos caminhos de crescimento para o PASI”, explica.



PLANOS VIA PIX AUTOMÁTICO

OS CORRETORES DE SEGUROS de todo o país, parceiros do GBOEX, contam com mais uma modalidade de comercialização de planos por meio

do Pix Automático. A empresa passou a oferecer a nova condição para vendas dos produtos, que agregam múltiplas coberturas e serviços integrados, em todos os bancos que mantêm cadastro no Banco Central do Brasil, incluindo bancos digitais.

“A intenção é gerar facilidades para todos, corretores e clientes que confiam na marca, respeitando as necessidades de cada um, inclusive no momento de pagamento. Com isso, seguimos cumprindo o objetivo de oportunizar produtos e serviços que levam mais tranquilidade para todos no presente e o futuro”, comenta o superintendente de Tecnologia da Informação, Marcelo Boligon de Araujo. O executivo acrescenta que essa forma de pagamento agiliza processos, sem a necessidade de nova validação a cada fatura.



Cansaço constante

Irritação frequente

Falta de concentração

Como você está se sentindo?

Dificuldade de dormir

Sensação de sobrecarga

Desânimo sem motivo claro

Check-in de Saúde Mental AXA

Um questionário rápido e anônimo para avaliar seu bem-estar emocional



ENTENDER É O Primeiro cuidado

“A LEI DO SEGURO NÃO AUMENTA A CULTURA DO MERCADO”

NO DIA 11 DE DEZEMBRO DE 2025, passou a valer, na prática, a Lei nº 15.040/2024, que é tratada como o divisor de água regulatório do mercado de seguros brasileiro. A nova legislação promete modernizar o setor, reposicionando a atuação de seguradoras e corretores, e visa simplificar e gerar transparência na hora da comercialização dos produtos.

Nesta entrevista, o Diretor da Conhecer Seguros, professor Walter Polido, faz uma análise minuciosa e inédita do texto que vai guiar o comportamento da indústria nos próximos anos. Além de afirmar que os agentes do mercado ainda não estão preparados para absorver essas mudanças, Polido desconstrói a narrativa de que a nova lei vai impulsionar a cultura da proteção no país.

Seguro Nova Digital - Um dos principais objetivos da nova lei é facilitar o trabalho de seguradores e corretores e, de quebra, dar mais transparência para o consumidor final. O setor de seguros é considerado um setor pouco transparente?



Walter Polido - As estruturas das condições de coberturas comercializadas pelo mercado de seguros nacional, na grande maioria, são obsoletas. Complexas em demasia, criam conflitos que deixariam de acontecer se as bases fossem modernizadas. O modelo de Condições Gerais + Condições Especiais + Condições Particulares, utilizado massivamente pelas seguradoras no Brasil, é arcaico e não transmite absoluta transparência.

Não funciona dessa forma no exterior, inclusive em relação às seguradoras estrangeiras que operam aqui dessa forma, diferentemente dos modelos que elas comercializam nos países de origem. Isso precisa mudar, inquestionavelmente. Uma apólice com mais de 50 páginas não representa, de forma alguma, que os riscos estão mais bem garantidos pelo contrato. Geralmente, a multiplicidade de textos enseja “gaps” de coberturas entre um e outro, por exemplo, prejudicando os segurados. É possível mudar. É mandatória a atualização.

SND - O mercado de seguros brasileiro busca constantemente aumentar sua penetração nas famílias brasileiras. No seu ponto de vista, a Lei 15.040/2024 pode facilitar esse processo?

“ Não vejo nenhuma relação da Lei de Seguros com o aumento da produção dos seguros no Brasil, contrariando mesmo essa narrativa”.

Ora, o brasileiro não tem cultura de seguros e é muito comum atrelá-lo a uma despesa necessária, ao invés de percebê-lo como uma garantia, como um elemento de prevenção e segurança, inclusive para a continuidade dos negócios. Já fomos piores em relação a este cenário, mas ainda falta muito para alcançarmos a percepção dos europeus, dos japoneses e dos norte-americanos acerca da garantia de conforto propiciada pelo contrato de seguro.

Desse modo, não consigo imaginar que algum cidadão tenha deixado de contratar seguro durante a vigência do Capítulo XV do Código Civil por pura desconfiança do respaldo legal que ele oferecia e agora, o mesmo cidadão, se sentindo extremamente seguro em face da Lei de Seguros, passe a contratar! Não é por aí. Precisamos melhorar os produtos, barateando-os inclusive. Os seguros de pessoas no Brasil são caros e não oferecem atratividade de consumo. São pouco publicizados, inclusive. As seguradoras devem criar mais produtos a partir dos consumidores e não delas para os consumidores. Há muito o que explorar ainda nesse caminho do incremento da produção de seguros no Brasil.

SND - Um ano para se adaptar. Você acredita que o mercado de seguros como um todo está pronto para as novas regras?

WP - Não está.

SND - Para o corretor de seguros, quais mudanças estão sendo as mais significativas para a sua operação?

WP - Há corretores, eu diria incautos, que alardeiam que a Lei de Seguros pouco ou nada tratou a respeito deles e, dessa forma, pode não os atingir! Não é verdade. Embora de fato a figura do corretor tenha passado por poucos artigos, a presença e a necessária intervenção dele na intermediação, quer na fase pré-contratual, quer durante a execução do contrato, quer no sinistro é inquestionável. Já comentei anteriormente que o Questionário passou a ser um instrumento contratual de muita importância e ele deve ser preenchido pelo proponente (seguro novo) ou pelo segurado (renovação) sempre com o olhar profissional atento do corretor de seguro.

Em razão do agravamento de risco, uma situação que de fato pode acometer o local ou a pessoa segurada, importa em acompanhar o “estado do risco” durante a vigência da apólice e somente o corretor pode orientar esse tipo de coisa, assim como no momento crucial do sinistro, iniciando pelo Aviso de Sinistro e/ou de sua iminência. No tocante ao “iminente acontecimento do sinistro”, art. 66, caput, da Lei de Seguros, que também importa na obrigação de avisá-lo à seguradora, como o corretor pode se distanciar? De forma alguma. Além disso, tem o corretor a função primordial – enquanto analista de riscos - de conhecer todos os produtos disponibilizados pelo mercado de seguros e selecionar aquele que melhor se adequar às especificidades dos interesses e riscos seguráveis do seu cliente, de modo a tornar o contrato de seguro o mais eficaz possível.

SND - Existe uma mudança significativa que ainda está sendo pouco explorada?

WP - Eu vejo alguns pontos ainda não explorados, mas nem por isso eles deixarão de impactar o mercado de seguros brasileiro. Questão de tempo apenas. O artigo 9º da Lei de Seguros, em minha opinião, trouxe uma regra importantíssima para os contratos de seguros, mas nem todos se deram conta disso ainda. Além de determinar que os contratos, precisamente as condições de coberturas, devem ser coerentes a cada tipo de seguro, sem contradições, a norma é uma regra de interpretação contundente.

O mercado nacional utiliza a metodologia de repartir os riscos em várias condições de coberturas e com isso torna o contrato de seguro bastante complexo, de difícil entendimento para o leigo e até mesmo para os magistrados. Os riscos cobertos devem ser compatíveis com cada tipo de seguro. Então, se o seguro é de responsabilidade civil e essa modalidade jurídica traz a ideia de indenização integral ao terceiro que foi prejudicado pelo segurado, a parcela a título de danos morais, por exemplo, não pode ser excluída e tampouco ofertada na condição de cobertura adicional na apólice de RC.

Ela faz parte natural do risco e deve ser garantida automaticamente pela apólice. É assim que funciona na maioria dos mercados, especialmente naqueles mais maduros tecnicamente, sendo que as apólices de seguros RC garantem os danos pessoais, os danos materiais e os danos extrapatrimoniais, sem exceção. Cada ramo tem o seu núcleo-base de cobertura de riscos que não pode mais ser desprezado. Essa realidade chegou aqui, pelo menos na norma aplicável e será exigida. Os produtos de seguros nacionais, por sua vez, ainda não espelham essa novidade.

SND - Quais são os pontos de atenção que poderia destacar?

WP - Os prazos relativos à regulação e liquidação dos sinistros, os quais trazem consequências duras pelo incumprimento; o agravamento de risco, antes um elemento utilizado com certa facilidade pelas seguradoras, passou a ter contornos bem mais estreitos e até mesmo de difícil constatação em determinados ramos, cuja situação jurídica reduzirá a aplicação; o questionário de informações acerca da análise dos riscos seguráveis, o qual deve ser preenchido corretamente pelo proponente. Sempre foi, mas agora pela Lei de Seguros ele adquiriu muito mais destaque e importância, inclusive servindo de balizador para a caracterização do agravamento de risco.

O questionário deve ser preenchido com o auxílio técnico e profissional do corretor de seguros, o qual não pode mais assinar a proposta de seguro, salvo se tiver procuração do proponente com esse objetivo.

SND - O Marco Legal promete modernizar as bases jurídicas do seguro. Na sua avaliação, isso já começou a ser feito?

WP - Sem dúvida ocorreu forçosamente a atualização das bases jurídicas do contrato de seguro, uma vez que a Lei de Seguro consolidou alguns entendimentos jurisprudenciais já pacificados ou mesmo procedimentos que o mercado também utilizava.

Por outro lado, pelo fato de o PL n.º 3.555/2004, inicial, ter tramitado por 20 anos e uma vez que ele foi concedido ainda no regime de mercado fechado (monopólio do resseguro; padronização das condições de coberturas pelo Estado), sem que todos os artigos tivessem sofrido uma revisão necessária, a lei acabou sendo promulgada com algumas inconsistências, até mesmo disfuncionais.

a.pet

Agora seu pet também tem um benefício

Traga para seu colaborador o benefício do Plano de Saúde Pet - **APet** com condições exclusivas.

Plano de Saúde Pet APET

Mais cuidado, segurança e economia para quem faz parte da vida de seu colaborador.

Quais são os Benefícios dos Planos de Saúde Pet - APET

- ♥ Descontos vitalícios exclusivos
- ♥ Jornada digital e sem atrito
- ♥ Livre escolha de veterinários
- ♥ Tag localizadora
- ♥ Clube de vantagens
- ♥ Entre outros

Com a APet seu colaborador protege quem está sempre ao seu lado.

Entre em contato com nossa equipe:
www.contato@apetsaude.com.br

-  [instagram.com/apetsaude/](https://www.instagram.com/apetsaude/)
-  [facebook.com/apetsaude/](https://www.facebook.com/apetsaude/)
-  br.linkedin.com/company/apetsaude
-  apetsaude.com.br



O MERCADO QUE SE PROTEGEU ATÉ NÃO CONSEGUIR MAIS CRESCER

Emir Zanatto
Head de Seguros
Serasa Consumidor



FAZ DÉCADAS QUE O MERCADO de seguros convive com o mesmo medo, só com rostos diferentes.

Primeiro foi "O corretor vai acabar". Depois, "As APVs vão tomar o espaço das seguradoras". Agora é a inteligência artificial. E o padrão se repete: o setor observa, debate, resiste e, no fim, absorve o suficiente para seguir funcionando sem precisar mudar de verdade.

Esse mecanismo funcionou. Por muito tempo, funcionou muito bem. O problema é que ele também tem um custo. O mesmo instinto de preservação que protegeu a indústria até aqui é o que a impediu de escalar para outros patamares. De alcançar os brasileiros que ainda estão fora. De se tornar essencial na vida de quem hoje sequer considera contratar um seguro. E existe um nome para quando uma indústria se protege demais para crescer: ela vira alvo.

Não será uma disrupção. Serão várias ao mesmo tempo. A narrativa mais comum sobre transformação de mercado tem um vilão claro: uma startup que aparece do nada, uma big tech que decide entrar, uma regulação que muda tudo. É mais fácil assim. Dá para monitorar, para reagir, para se defender.

O que está acontecendo agora é diferente. Não

há um player específico para observar. Não há uma tecnologia isolada para avaliar. A transformação que está chegando ao mercado de seguros é o resultado de várias forças se movendo ao mesmo tempo e essa é justamente a configuração mais difícil de enfrentar.

Estamos vivendo a maior transformação nos padrões de consumo e nas relações humanas que já vimos. Não é exagero. Não é alarmismo. É o que os dados de outros setores já mostram com clareza.

Nos maiores varejistas do Brasil, segundo levantamentos recentes, 60% do tráfego nos sites já vem mediado por inteligência artificial. Não são humanos digitando em buscadores, são agentes navegando, comparando, decidindo.

28 palavras. Esse é o número que muda tudo. Nós, humanos, pesquisamos usando em média 3 palavras na barra de busca. Preguiça, urgência, hábito... chame como quiser.

Os agentes de IA usam, em média, 28 palavras por busca. Essa diferença não é técnica. É comportamental. E ela tem consequências diretas para o mercado de seguros. Um agente não vai deixar

de comparar preços porque a renovação chegou em cima da hora. Não vai se contentar com a primeira proposta porque o processo é burocrático. Não vai ignorar as condições gerais da apólice porque o documento tem 40 páginas. Ele vai ler. Vai cruzar. Vai comparar cláusula por cláusula, não apenas valor de prêmio.

Em segundos, ele fará o que o corretor levava horas para fazer — e o cliente, na maioria das vezes, nunca fez.

É por isso que falar em SEO para o mercado de seguros, hoje, é falar de ontem. SEO foi construído para buscadores e para humanos. O que importa agora é o GEO — Generative Engine Optimization — a forma como marcas, corretoras e seguradoras serão encontradas, avaliadas e recomendadas por agentes de inteligência artificial. Quem não entender essa virada vai simplesmente deixar de existir nas pesquisas que mais importam.

O protecionismo não é estratégia. É adiamento. O mercado de seguros tem razões legítimas para ser conservador. Lida com risco, com regulação, com confiança construída ao longo de anos. Não dá para simplesmente jogar fora o que funciona.

Mas existe uma diferença fundamental entre ser criterioso e ser estático. Entre preservar o que tem valor e se recusar a enxergar o que está mudando. A indústria bancária aprendeu isso da forma mais dura. A indústria de mídia também. O varejo físico,

idem. Em todos esses casos, havia argumentos sólidos para acreditar que as mudanças não seriam tão profundas, que o relacionamento com o cliente era proteção suficiente, que a regulação criaria barreiras. Em todos esses casos, o argumento estava errado.

Então, qual é o caminho?

Não é abandonar o corretor, é reposicioná-lo.

O corretor que vai prosperar nesse novo cenário não é o que processa renovações mais rápido que um agente. É o que faz o que nenhum agente consegue fazer: constrói confiança, lê contexto humano, entende que por trás de cada apólice existe uma pessoa com medos reais e patrimônio concreto.

Não é ignorar a tecnologia, é usá-la para escalar o que é humano, não para substituí-lo. Não é esperar a disrupção chegar para reagir, é entender que ela já começou, só ainda não chegou com a mesma força em todos os segmentos.

O mercado de seguros tem uma vantagem que poucos setores têm: tempo. Não muito, mas o suficiente para quem decidir se mover agora. A pergunta que cada empresa, cada corretora e cada profissional desse setor precisa responder não é "será que isso vai acontecer?". Já está acontecendo.

A pergunta é: quando acontecer aqui, com a mesma intensidade que está acontecendo no varejo, no crédito e na saúde, você vai construir o futuro ou explicar o passado?



CAPA

DO CESB PARA O BRASIL: UM LEGADO DE MULHERES NO SEGURO

Obra mais recente do mercado de seguros nacional reúne experiências, inspira novas lideranças femininas e amplia o alcance do setor brasileiro com conexão internacional

O CLUBE DAS EXECUTIVAS de seguros do Brasil (CESB) foi o ponto de partida para a criação do livro *Executivas de Seguros Série Brasília*, produzido pela editora Infinita e lançado na noite de 19 de março deste ano, na capital federal. A obra surge como resultado direto de um movimento construído ao longo de cinco anos por mulheres que decidiram transformar o mercado de seguros por meio do fortalecimento coletivo e da troca de experiências.

Mais do que uma publicação, o livro consolida um marco institucional: todas as coautoras são associadas do clube. A partir dessa iniciativa, a entidade dá um passo estratégico rumo à expansão nacional do seu modelo. O livro evidencia não apenas trajetórias individuais, mas também a construção de um ecossistema de liderança feminina que vem ganhando força em um setor tradicionalmente masculino.

A origem do CESB está intrinsecamente ligada a um contexto desafiador. Arquetetado pela



executiva Regina Lacerda em 2017, o projeto ganhou força anos depois, durante a pandemia. Mulheres do mercado de seguros em Brasília passaram a se conectar de forma mais intensa, criando uma rede de apoio em um momento de incertezas e isolamento. Esse movimento, inicialmente informal, evoluiu rapidamente para uma estrutura sólida e organizada. Com 111 sócias fundadoras, o CESB foi oficialmente constituído em 2020 como uma entidade criada de forma orgânica, refletindo uma necessidade real do mercado: a criação de um espaço no qual mulheres pudessem compartilhar experiências, se fortalecer profissionalmente e ampliar sua atuação.

Ao longo dos anos, o grupo deixou de ser apenas um ponto de encontro para se tornar uma plataforma de desenvolvimento, capacitação e representatividade, com impacto direto no mercado de seguros do Distrito Federal.

O LIVRO COMO MARCO DE VISIBILIDADE E RECONHECIMENTO

A criação do livro surge como uma forma de consolidar essa trajetória e ampliar o alcance do



Estatuto CESB

O estatuto estabelece o CESB como uma entidade privada, sem fins lucrativos, com atuação em âmbito nacional, sede em Brasília e autonomia administrativa e financeira. A organização tem caráter educacional, social e institucional, voltado à promoção do desenvolvimento profissional, à defesa dos interesses das associadas e ao fortalecimento da liderança feminina no mercado de seguros.

O documento também prevê a expansão por meio de clubes estaduais e regionais, garantindo unidade, alinhamento às diretrizes nacionais e participação de mulheres de todo o país, além de definir regras de governança, funcionamento e continuidade da gestão durante o processo de transição para a estrutura nacional.



O CESB é o guardião das histórias e das memórias das mulheres do mercado de seguros de Brasília”.

Regina Lacerda
Coordenadora do Livro

Regina Lacerda fundou e dirige a Rainha Seguros em Brasília. Preside o Clube das Executivas de Seguros do Brasil (CESB). Coordenadora e coautora do livro nacional Mulheres no Seguro.

Adriana Ferraz Fraga é corretora e empreendedora à frente da Top Seg Corretora de Seguros. Atua em proteção patrimonial e planejamento estratégico.

Alessandra Gaiato fundou em 2001 a West Assessoria, para simplificar a distribuição de seguros de pessoas. Atuou na SulAmérica, Unibanco AIG, Porto Seguro, HSBC Seguros, Mapfre e Liberty Seguros.

Alessandra Sautier, sócia e fundadora da Sautier Soluções Financeiras, atua como Corretora de Seguros com visão estratégica e cuidado genuíno com as pessoas.

movimento. A obra reúne histórias reais de executivas que atuam nos bastidores do mercado, protegendo patrimônios, famílias e empresas, mas que, até então, não tinham o devido reconhecimento público.

Coordenadora do projeto, a presidente do CESB e CEO da Rainha Seguros, Regina Lacerda, destaca que a iniciativa da entidade nasceu com o propósito de dar visibilidade às profissionais.

Cada executiva também participou do podcast Doses Milionárias, apresentado por Regina. As coautoras tiveram a oportunidade de compartilhar sua trajetória de forma mais aprofundada. Os episódios estão disponíveis no YouTube, e o acesso pode ser feito por meio de um QR Code disponível na página de biografia de cada participante no livro.

A publicação também representa um avanço importante para o próprio mercado local. Trata-se da primeira obra dedicada ao setor de seguros produzida na capital federal, rompendo uma lacuna histórica. Na avaliação de Regina, ao destacar essas trajetórias, o livro contribui para ampliar a percepção da sociedade sobre o papel estratégico do seguro no cotidiano das pessoas, além de reforçar a importância das mulheres nesse contexto.

Ana Carolina Berbet atua na liderança de produtos e inteligência de negócios, com foco em estratégia, dados e desenvolvimento de portfólio no mercado de seguros.

Analice Cury é fundadora da Terra Fértil Seguros, referência nacional em soluções para o agronegócio. Atua como palestrante e mentora, inspirando mulheres a liderarem o setor.

Andreia Severino, com mais de duas décadas de experiência no mercado de seguros, atuou em grandes marcas, como Chubb Insurance, MAG Seguros e Sabemi Seguradora.

Camila Utsch é sócia e CEO da Alianza Consultoria Empresarial e sócia da Bluefive Corretora de Seguros. Professora, é mentora no CocreationLab e embaixadora do WEPS/ONU.

Carolina Trein atua desde 2004 na Proseg Seguros, onde atualmente é Diretora do Conglomerado. Destaca-se por campanhas de vendas, identidade visual, produtos digitais e gestão, em diversos estados.

Cristina Alarcão é Sócia e Diretora Comercial da Seguros do Brasil. Atua com foco em gestão de riscos, eficiência operacional e excelência na experiência do cliente.



Prefaciadora internacional

Nascida em Florença, Sara Landini é licenciada em Direito pela Universidade de Florença, onde também atua como professora titular de Direito Econômico.

Advogada, doutora e referência acadêmica, construiu uma trajetória sólida no campo do Direito dos Seguros, do mercado financeiro e bancário, sendo autora de dez monografias e mais de 200 artigos científicos.

PREFÁCIO AMPLIA ALCANCE INTERNACIONAL

Outro elemento que contribuiu para o fortalecimento do projeto foi o prefácio da obra, escrito pela italiana Sara Landini, experiente executiva do mercado de seguros. Regina conheceu Sara durante uma imersão feita pela Escola de Negócios em Seguros na Europa.

“Com isso, o livro passou a ser percebido não apenas como um registro local, mas como uma iniciativa com potencial de impacto nacional e até internacional”, pontua Regina. “Essa projeção reforça o papel do CESB como protagonista em um movimento mais amplo de valorização feminina no mercado de seguros”, complementa.

O lançamento oficial do livro reuniu mais de 500 pessoas e marcou um dos momentos mais emblemáticos do setor em Brasília. O evento contou com forte presença de lideranças, executivos e profissionais do mercado, evidenciando o reconhecimento coletivo da iniciativa.

A noite foi marcada por celebração, emoção e, sobretudo, pelo sentimento de pertencimento de um setor que se viu representado na obra. Mais de 250 exemplares foram comercializados durante o evento, reforçando o interesse e o engajamento do público.

“A repercussão positiva consolidou o livro como um símbolo de valorização do mercado de seguros e de suas profissionais, além de fortalecer o posicionamento do CESB como uma entidade de referência”, destaca Regina.

Dayse Boaventura é Gestora Comercial no mercado de seguros e saúde suplementar, sendo especialista na construção e aceleração de canais de vendas.

Denise Mesquita, há duas décadas no mercado, especialmente no ramo de automóveis, onduz a Vogal Corretora como CEO, unindo firmeza de gestão e delicadeza no trato.

Doris Maciel, executiva da Coris Seguro Viagem desde 2005, construiu trajetória em turismo e seguros, com passagens por Transbrasil, BBTUR Viagens e Sistema Amadeus.

Enir Junker fundou em 2004 a Junker Assessoria. Em 2023, tornou-se a primeira presidente da ACONSEG Centro-Oeste, representando DF, GO, MT, MS e TO.

Fernanda Souza é empreendedora no mercado de seguros. Na Opportunity Corretora de Seguros, transformou desafios pessoais e financeiros em aprendizados e recomeços consistentes.

Juliana Nunes Moraes é CEO da Inti Benefícios. Apoia empresas na integração do cuidado ao colaborador e da promoção da saúde, visando os resultados do negócio. Instrutora e palestrante.

Kelly Christina é sócia da Innovaseg Corretora de Seguros desde 2013. Passou por corretoras de grande porte, onde construiu sólida experiência no mercado securitário.

Liliana Couto, com 27 anos no mercado, atuou em SulAmérica, Unibanco AIG, Sompó, HDI e Allianz. É Gerente de Relacionamento com Clientes da SulAmérica no Centro-Oeste.

Linda Leite é Corretora de Seguros e CEO da Mundiseg Corretora de Seguros há dez anos, apoiando pessoas e empresas na proteção de patrimônio, renda e futuro.

EXPANSÃO NACIONAL E FORTALECIMENTO INSTITUCIONAL

A partir do lançamento do livro, o CESB iniciou um novo ciclo de crescimento. Em janeiro, a diretoria aprovou, por unanimidade, a ampliação da atuação da entidade para todo o território nacional, com o objetivo de replicar o modelo em outros estados.

A proposta é levar a experiência construída em Brasília para diferentes regiões do país, estimulando a criação de novos núcleos e fortalecendo a presença feminina no setor segurador. “Hoje o CESB deixa de ser regional para se tornar nacional. O ‘B’ passa a ser de Brasil”, salienta a presidente.

A iniciativa busca criar um movimento estruturado, semelhante ao de entidades tradicionais do setor, promovendo integração, desenvolvimento e representatividade em escala nacional.

Apesar dos avanços na participação feminina, o mercado de seguros ainda apresenta desafios relacionados à ocupação de espaços de liderança. Nesse contexto, segundo Regina, projetos como o livro Executivas de Seguros Série Brasília cumprem um papel fundamental ao inspirar novas

profissionais e estimular o protagonismo feminino.

Ao dar visibilidade a histórias reais de superação, crescimento e realização, a obra contribui para despertar o interesse de outras mulheres pelo setor e reforça a ideia de que é possível construir carreiras sólidas e relevantes no mercado de seguros.

Inicialmente concebido como um projeto regional, o livro deve rapidamente ganhar uma dimensão maior. A combinação entre conteúdo relevante, engajamento do mercado e fortalecimento institucional do CESB transformou a iniciativa em um marco para o setor segurador brasileiro.

A obra também ressalta a importância das marcas que acreditaram e viabilizaram o projeto desde o início. Em Brasília, essas empresas representam mais do que presença no mercado: são instituições que emprestam credibilidade e solidez, reforçando o compromisso com a valorização das mulheres, o fortalecimento do setor de seguros e a proteção de vidas, patrimônios e sonhos.

Luciana Ximenes atua como analista de seguro de crédito à exportação e também na advocacia, com ênfase na área securitária, além de ser presidente da Comissão de Direito de Seguros da OAB-DF.

Oraida Maria Ferreira, oriunda de grandes companhias, fundou em 2009 a Laço Forte. Representa multinacionais, com foco em ramos corporativos. Atua no DF, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Minas Gerais.

Rosane Mota é conselheira certificada pela Board Academy (SP) e coautora de cinco livros. Fundadora da RM7 Corretora de Seguros. É Acadêmica da ANSP.

Roseli da Silva Argolo, com 20 anos de atuação no mercado, é fundadora e CEO da Argolo Consultoria e Corretora de Seguros, fortalecendo a liderança feminina no mercado de seguros.

Rossana Rios é sócia na Cristo Redentor Seguros há 30 anos. É co-fundadora do Elas Vão de Tênis, comunidade que motiva a superação através da prática de atividades físicas por mulheres.

Silvânia Vieira é especialista em saúde suplementar e seguros, com 30 anos de experiência. Fundadora da Fácil Corretora, inspira mulheres a não desistirem de si mesmas.

Silvia Albuquerque é sócia-proprietária da Star Corretora de Seguros. Também dirige a agência de viagens Voando Alto, unindo visão estratégica com clientes em diferentes segmentos.

Suely Ribeiro é Diretora Comercial da Allcare, focada na liderança de estratégias, negociações, gestão de pessoas, projetos de expansão e desenvolvimento de negócios em seguros e saúde suplementar.

Suzana Ribeiro é Gerente Executiva de Sucursal da Tokio Marine Seguradora em Brasília. Conduz equipes de alta performance, com metas claras, governança e excelência operacional.



Machado e Cremoneze
advogados associados
seguros desde 1970

Defendendo os direitos do *mercado* *segurador.*



O escritório Machado e Cremoneze atua há mais de 55 anos na defesa dos interesses do mercado segurador, com foco no ressarcimento em regresso, no contencioso e na consultoria especializada em transportes e seguros de danos em geral.

Com sede em Santos, presença em todo o Brasil e exterior, reúne domínio técnico e experiência judicial a um compromisso permanente com o fomento da cultura de seguros e o diálogo próximo com o mercado.

Acompanhe o escritório:

📧 @machado.cremoneze

🏢 Machado e Cremoneze

🌐 machadocremoneze.adv.br



NOVO BENEFÍCIO CORPORATIVO

É CADA DIA MAIS COMUM as empresas passarem a incluir o cuidado com pets no pacote de benefícios, acompanhando mudanças no comportamento das famílias brasileiras. Nos últimos anos, o mercado pet se consolidou como um dos mais dinâmicos do país. Com a crescente humanização dos animais de estimação, cada vez mais tutores passaram a enxergar cães e gatos como membros da família. Isso impacta a forma como cuidam da saúde desses companheiros. Nesse cenário, os planos de saúde pet vêm ganhando espaço. Antes considerados um serviço opcional, eles passam a ser vistos como uma alternativa para garantir previsibilidade financeira e acesso mais fácil a cuidados veterinários, especialmente diante do aumento dos custos com consultas, exames e procedimentos. Emergências, cirurgias e internações podem gerar despesas inesperadas, o que tem levado muitos tutores a buscar soluções que combinem prevenção e economia. Além disso, o acompanhamento regular contribui para a qualidade de vida dos animais e para a tranquilidade dos donos.

A expansão desse mercado já chegou ao ambiente corporativo. As empresas têm ampliado seus programas de benefícios para incluir soluções voltadas ao bem-estar integral dos colaboradores, que passam a priorizar o cuidado com os pets.

Segundo Luiz Gênova, CEO da APet, a preocupação das corporações em incluir soluções para os pets, como benefício para os colaboradores, está alinhada com a relação das famílias com seus melhores amigos. “Na APet, temos pacotes exclusivos para que as empresas possam oferecer os planos de saúde pet aos colaboradores, com jornadas digitais e sem atrito. Notamos nesses últimos anos, um avanço expressivo de empresas com este olhar, e a satisfação dos colaboradores com estas ações.



Posso afirmar que é certamente mais um caminho de democratização do acesso a saúde e cuidados de qualidade aos pets. Esse é o nosso propósito”.

Para muitas pessoas, o vínculo com os animais de estimação está diretamente relacionado à saúde mental e à qualidade de vida. Oferecer esse tipo de benefício pode contribuir para maior satisfação, engajamento e retenção de talentos.

Além da proteção financeira, inerente aos planos de saúde pet, a APet tem incorporado benefícios que ampliam a experiência do usuário. Entre eles estão a livre escolha de clínicas, acesso facilitado a atendimento e benefícios adicionais, como clubes de vantagens e tag localizadora, e, em alguns casos, seguro de acidentes pessoais, sorteio mensal de incentivo e telemedicina humana para o tutor e seus dependentes.

A combinação entre mudanças culturais, aumento da demanda por serviços especializados e novas estratégias corporativas indica que o segmento de saúde pet deve continuar em expansão nos próximos anos. “Mais do que uma tendência, o cuidado com os animais de estimação reflete uma nova configuração das relações familiares em que o bem-estar inclui todos os membros da casa, inclusive aqueles que têm quatro patas”, concluiu Gênova.

Mês do Consumidor: *mais vantagens* *para você, corretor.*

Aproveite **descontos e benefícios exclusivos** no nosso Clube de Vantagens Allcare.

No Clube de Vantagens, nossos corretores têm acesso a descontos especiais em diversas marcas, serviços e experiências.

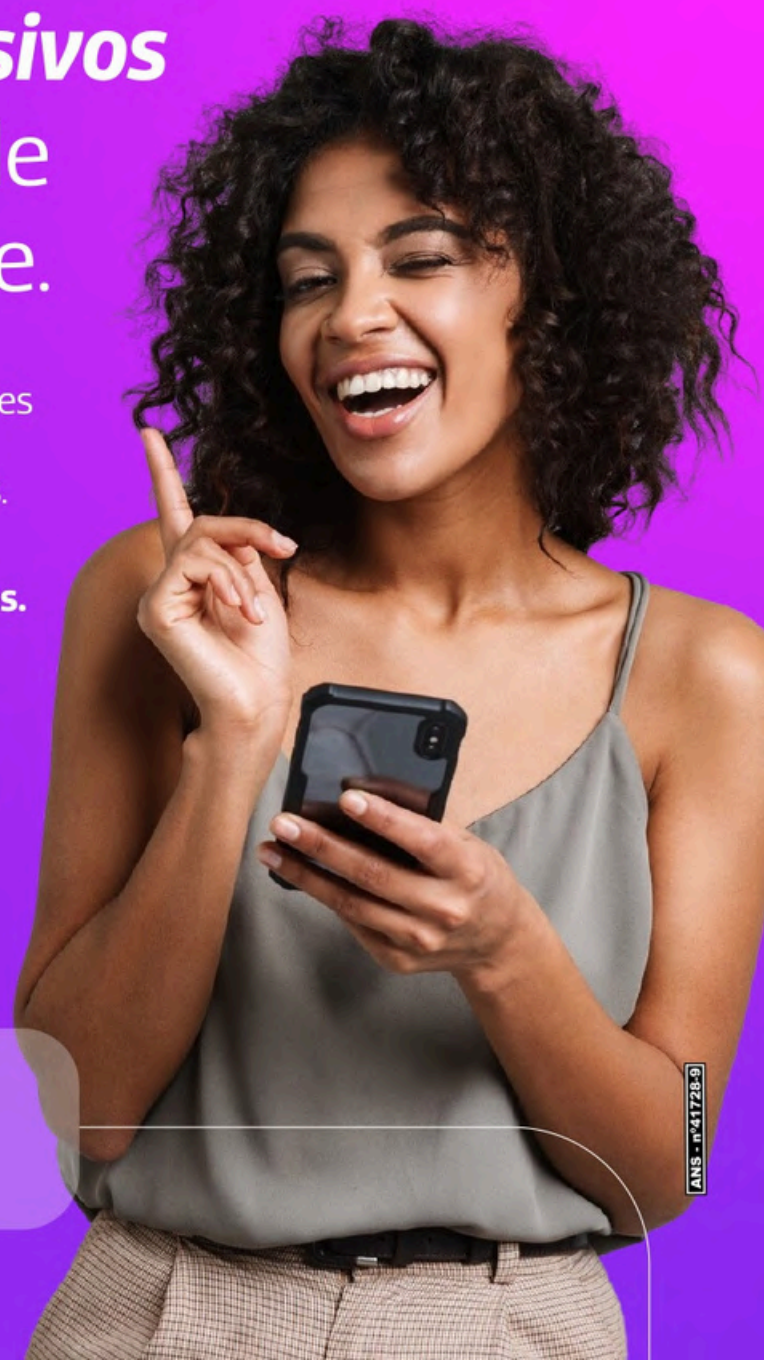
Porque quem cuida dos clientes também merece aproveitar vantagens.

Acesse o Clube de Vantagens e descubra todos os benefícios.



allcare

 **Clube de Vantagens**
Allcare





ESTRADA PAVIMENTADA PARA A MODERNIZAÇÃO

Recente normativa da ANTT é considerada por especialistas um marco de inovação no setor de seguros de transporte terrestre, e mudanças exigem adaptações das empresas que atuam no setor logístico

Sergio Vitor Guerra

TRADICIONALMENTE CONHECIDO pela alta complexidade em sua logística, o setor de transporte pegou a estrada rumo à transformação digital. A normativa da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), que virou Medida Provisória neste mês de março,

mudou o funcionamento do transporte rodoviário de cargas no Brasil. A medida acontece na esteira de mudanças no ramo de seguro, que caminha para um aumento na regularização de proteções obrigatórias, como RCTR-C, RC-DC e o RC-V, e visa



Setor logístico entra na esteira da modernização, e seguro de transporte passa a ter novas exigências que já estão valendo / imagem: Freepik

operacionalizar as diretrizes da Lei nº 14.599/2023.

Esta nova etapa significa o fortalecimento da parceria entre o setor público e o mercado segurador. Agora, as informações de contratação de apólices podem transitar diretamente das seguradoras para o sistema de Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Carga (RNTRC).

A medida impõe que operações irregulares deixem de acontecer antes mesmo de chegar na estrada. Isso impacta diretamente o cotidiano dos transportadores e tem efeitos práticos no setor de seguros. “É um divisor de águas”, avalia Karina Andrade, Vice-Presidente de Riscos Corporativos da Acrisure. “O impacto imediato é o aumento da segurança jurídica e a redução drástica da informalidade”, pontua.

Além disso, o transportador passa a ter o seguro como ferramenta essencial para a manutenção da sua empresa: sem a validação digital dos seguros obrigatórios, o RNTRC é inviabilizado. “Isso significa que a irregularidade agora bloqueia o faturamento e a continuidade dos contratos de frete de forma quase instantânea”, explica Karina.

“Outro ponto relevante é o



Karina Andrade, da Acrisure

“Proposta de valor se torna vital”

Entendemos que o papel da consultoria especializada, nossa proposta de valor na Acrisure Brasil, se torna vital. Com regras mais técnicas e fiscalização automatizada, o transportador precisa de um parceiro que vá além da emissão da apólice. Nós atuamos na análise profunda da operação logística para estruturar programas de seguros que protejam o balanço das empresas contra inconsistências que possam paralisar a frota.

estímulo à digitalização do setor, criando um ecossistema mais integrado entre órgãos reguladores, seguradoras e operadores logísticos”, argumenta Vanderlei Moghetti, Diretor Administrativo da L.Perna, uma das principais reguladoras de sinistros do país.

Além de reduzir a exposição dos riscos cobertos, as inovações contribuem para um ambiente com maior equilíbrio e melhor previsibilidade atuarial para as seguradoras, segundo o executivo.

“Para o setor, significa menos discussões sobre validade de

apólices e mais foco na resolução do problema e na recuperação de ativos. Trata-se de um avanço importante em termos de governança, transparência e controle. É a tecnologia trabalhando para dar liquidez ao seguro”, avalia o executivo.



Vanderlei Moghetti, da L.Perna

“Mudança evolutiva”

Para a L. Perna, a mudança é mais evolutiva do que disruptiva, e de forma muito positiva para a nossa agilidade. Na L.Perna, nosso diferencial é o tempo de resposta e a precisão técnica.

Como empresa especializada em regulação de sinistros, já atuamos com forte base técnica, rigor documental e validação de coberturas. A integração promovida pela ANTT reforça a importância desses pilares e tende a otimizar ainda mais nossos processos.

DADOS QUE APRIMORAM A GESTÃO DE RISCO

No momento em que o acúmulo e o uso de dados viraram peças-chave para empresas, a padronização, a rastreabilidade e a transparência tornaram-se essenciais na

nova norma traz vantagens relevantes nesses aspectos, avalia o CEO da Albatroz MGA, Salvatore Lombardi.

“ Na prática, o mercado de seguros passa a operar com dados mais estruturados e confiáveis. Isso tende a elevar o nível técnico da subscrição, reduzir assimetrias de informação e aprimorar o controle sobre averbações e emissões”

Salvatore Lombardi
CEO da Albatroz MGA

A ocorrência do sinistro é considerada um dos momentos mais importantes da relação entre cliente e mercado de seguros. Esse atendimento também passou por mudanças. Garantindo que a operação de transporte nasça regularmente, a ANTT deu conformidade a esse suporte na sua origem.

Nesse íterim, é criado um ambiente mais robusto para gestão de riscos e sinistros, “com impactos positivos na precificação e na eficiência operacional”, salienta o Lombardi. Desse modo, as novas regras contribuem diretamente para a evolução do setor, que “ruma para um modelo mais digital, integrado e orientado a dados”, complementa o executivo.

Em concordância com Lombardi, o diretor da L.Perna, acrescenta que a integração de dados tende a elevar o nível de rastreabilidade e controle das operações.

“Com informações mais acessíveis e confiáveis, os processos tendem a se tornar mais ágeis, técnicos e assertivos”. Desse modo, o executivo avalia que essa atualização reduz significativamente os impasses técnicos que surgem no momento do sinistro.

MOMENTO DESAFIADOR

As empresas que operam no setor logístico têm até 1º de julho deste ano para se adaptarem às mudanças. A partir dessa data, o sistema passa a operar de forma efetiva e a verificação automática da contratação dos seguros será condição mandatória para a manutenção do registro das organizações.

Segundo a executiva da Acrisure, as companhias que investirem em governança, tecnologia e numa gestão preventiva de riscos terão um importante diferencial competitivo. “A automação da ANTT é um passo fundamental para elevar o nível de compliance do setor de transportes no Brasil. No futuro próximo, veremos o seguro evoluir ainda mais através da análise de dados e da telemetria, permitindo uma precificação mais precisa e soluções customizadas para cada perfil de risco”, projeta Karina.

A executiva avalia, porém, que a transição para um processo totalmente digital será um desafio para a indústria, que ainda convive com processos manuais. “O ponto de atenção é a integridade dos dados. Qualquer ruído na comunicação, seja um atraso na baixa de um pagamento, uma falha de webservice ou uma inconsistência cadastral, pode gerar um apontamento de irregularidade para o cliente”, explica a especialista.

Desse modo, as seguradoras e corretoras precisam atuar em sincronia para garantir que o espelhamento das informações nos sistemas regulatórios seja impecável. “A gestão de seguros agora exige um monitoramento contínuo, e não apenas no



Salvatore Lombardi, da Albatroz

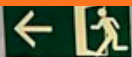
“Força na abordagem consultiva”

Do ponto de vista da Albatroz, já estamos plenamente aderentes às regras e diretrizes da SUSEP para esse tipo de procedimento, o que nos permite atuar de forma estruturada e segura nesse novo cenário.

A principal mudança está no reforço da nossa abordagem consultiva junto aos clientes e corretores, com foco ainda maior em compliance, qualidade de informação e integração digital. Passamos a atuar não apenas como estruturadores de soluções de seguros, mas também como parceiros estratégicos na adequação às novas exigências.

momento da renovação da apólice”, alerta Karina.

A transformação digital sempre é cercada de desafios, mas será essencial para as empresas de transporte subirem de patamar nos próximos anos. Na visão da Albatroz MGA, é fundamental que as companhias estejam em total compliance com o novo ambiente regulatório, “não apenas para evitar riscos legais, mas para se posicionarem de forma mais eficiente, segura e sustentável a longo prazo”, conclui Lombardi.



UMA NOVA ETAPA PARA **DECOLAR**

Affinity Seguro Viagem vive fase de expansão com parcerias estratégicas, Smart Delay e telemedicina avançada; companhia amplia benefícios e investe em tecnologia no atendimento aos viajantes ao lado da Sabemi e da WTA

O AFFINITY SEGURO VIAGEM INICIOU, em 1º de março de 2026, uma nova etapa em sua trajetória no mercado. Batizado de “Novo Momento Affinity”, o movimento marca uma evolução estratégica da empresa, que passa a atuar em parceria com a Sabemi Seguradora e a World Travel Assist (WTA),

duas companhias com forte presença no setor de seguros e assistência internacional.

A iniciativa reforça a estratégia da empresa de combinar sua experiência consolidada no segmento de seguro viagem com a solidez financeira e a estrutura operacional de parceiros globais, ampliando a segurança e a qualidade do atendimento oferecido aos viajantes.

Com mais de cinco décadas de atuação, a Sabemi contribui para a operação com sua tradição e robustez no mercado segurador. Já a WTA, reconhecida pela ampla rede internacional de assistência, passa a ser responsável pelo suporte aos clientes do Affinity em diferentes destinos ao redor do mundo.

Entre as novidades apresentadas nessa nova fase está o Smart Delay, benefício que transforma atrasos de voo em uma experiência mais confortável para o passageiro. Caso o voo sofra atraso dentro das regras de elegibilidade, o segurado recebe acesso a Salas VIP em aeroportos ao redor do mundo, sem custo adicional. O acesso é realizado por meio do LoungeKey e passa a estar incluído automaticamente nos planos internacionais a partir do Affinity 60 Internacional.

Outro destaque é o avanço na área de saúde digital. Com o retorno da WTA, o Affinity passa a oferecer telemedicina com Scan Face e inteligência de dados, tecnologia que permite a leitura de sinais vitais do passageiro por meio da câmera do dispositivo antes mesmo do início da consulta médica.

Diferentemente da telemedicina tradicional, que se baseia apenas em vídeo e relato do paciente, o sistema utiliza biometria digital para captar informações como batimentos cardíacos, pressão e oxigenação,



Marilberto França, CEO da Affinity, lidera o novo momento da companhia

garantindo maior precisão e agilidade no atendimento.

Para o CEO do Affinity Seguro Viagem, Marilberto França, o novo momento representa um avanço importante para a empresa e para o mercado.

“**Estamos unindo a experiência que construímos no seguro viagem à força de parceiros sólidos e a tecnologias que elevam o nível de assistência ao passageiro. Nosso objetivo é oferecer cada vez mais segurança, inovação e tranquilidade para quem viaja**”.

Marilberto França
CEO da Affinity Seguro Viagem

UMA DAS MULHERES MAIS INFLUENTES

A CEO E FUNDADORA DA RM7 Seguros, Rosane Mota, foi reconhecida como uma das 50 mulheres mais influentes do mercado de seguros do Brasil, em um levantamento promovido pela Revista Cobertura. A executiva foi contemplada na categoria “Corretora de Seguros”, em uma pesquisa realizada entre novembro de 2025 e fevereiro de 2026, que contabilizou 15.092 votos e elegeu profissionais de destaque em doze categorias do setor.

O reconhecimento reforça a trajetória consolidada no setor de seguros, onde atua há 35 anos, com forte presença no segmento de seguro garantia, área em que se tornou referência nacional por meio da atuação da RM7 Corretora de Seguros. “É com imensa felicidade e gratidão que compartilho a honra de ser reconhecida como uma das 50 mulheres mais influentes do mercado segurador, pela conceituada Revista Cobertura. Este reconhecimento é, sem dúvida, uma validação de um trabalho e compromisso dedicado ao longo de tantos anos”, afirmou.

A executiva também ressaltou a importância da participação feminina no fortalecimento do setor. “Ser escolhida entre tantas profissionais talentosas é uma vitória coletiva que reflete não apenas o meu esforço individual, mas também a força e a união de todas as mulheres que contribuem para a construção de um setor mais ético e competente. Cada voto recebido é um testemunho da confiança depositada em mim e uma forte motivação para continuar minha missão de excelência no mercado de seguros”, completou.

Com uma carreira marcada por liderança, inovação e qualificação, Rosane Mota é empresária, administradora de empresas, corretora de seguros e conselheira formada pela Board Academy, em São Paulo.



É coautora de seis livros, entre eles Liderança Humanitária, Memórias de Líderes da Alta Gestão, Liderança Feminina, pela Academia Europeia da Alta Gestão, com sede em Lisboa, além de Desenvolvimento e Importância do Seguro Garantia no Brasil e Liderança Humanizada. À frente da RM7 Corretora de Seguros, empresa especializada em seguro garantia, a executiva foi homenageada pelo Sincor-DF em 2023, 2024 e 2025, recebeu quase 12 mil votos no Universo Awards e foi eleita Executiva Destaque 2025 pela Revista Insurance Corp.

A eleição entre as 50 mulheres mais influentes do setor, em 2026, consolida ainda mais sua relevância no mercado e evidencia a força da liderança feminina em uma área estratégica para o desenvolvimento econômico e empresarial do país.



Crescimento com identidade. Performance com inteligência.

No CONSEGNNE, o Grupo A12+ reforçou sua expansão no Norte e Nordeste com um modelo que potencializa resultados sem abrir mão da autonomia. **Com o Programa Partners, corretores acessam um ecossistema completo, gestão eficiente e inteligência de dados para crescer com mais estratégia, competitividade e controle.** **Faça parte e evolua preservando a gestão da sua corretora.**

#SomosTodos**GrupoA12+**

Acesse:

grupoa12.com.br

 @grupo.a12

 /grupo-a12

 /grupoa12seguros

GRUPO A12+
Muito além do seguro


EXALT ULTRAPASSA 100 CORRETORAS ASSOCIADAS

Após reestruturação interna e expansão iniciada em agosto do ano passado, grupo registra crescimento de quase 50% no número de membros em pouco mais de seis meses

A EXALT ACABA DE ATINGIR a marca de mais de 100 corretoras cadastradas em sua rede. O resultado consolida o plano de expansão, iniciado em agosto de 2025, e reforça o posicionamento da empresa como uma das mais inovadoras do mercado segurador brasileiro.

O movimento foi sustentado por uma ampla reestruturação interna, incluindo o fortalecimento da gestão com a chegada de Alexandre Federman, que completa um ano à frente da empresa. Desde então, o grupo ampliou o departamento comercial, criou uma área especializada em marketing, reorganizou a área de operações e aprimorou o departamento de colocação de risco. O grupo também revisou processos e ampliou os benefícios oferecidos aos corretores.

Um dos marcos desse novo ciclo aconteceu durante o Exalt Next, em agosto do ano passado, quando a companhia lançou o Ciclo Exalt, uma plataforma de aceleração estruturada composta por 12 benefícios estratégicos voltados ao desenvolvimento dos corretores. As iniciativas foram desenhadas para apoiar diferentes perfis de atuação, desde profissionais com foco em varejo até corretoras com perfil corporativo, oferecendo ferramentas práticas para ganho de escala, eficiência e competitividade.



CEO do Grupo Exalt, **Alexandre Federman** conduz nova fase da empresa, que acaba de atingir a marca de 100 corretoras de seguros associadas

“Atingir mais de 100 corretoras cadastradas é um marco histórico para a Exalt e confirma que nossa expansão está acontecendo de forma sólida e estruturada”.

Alexandre Federman
CEO do Grupo Exalt

“Desde agosto do ano passado, com o lançamento do Ciclo Exalt, estamos construindo um modelo de aceleração que prepara o corretor para o presente e para o futuro do mercado. Esse crescimento é resultado de organização, inovação, novos benefícios e da confiança de parceiros relevantes em várias regiões do Brasil”, declarou Federman.

PROCESSO DE EXPANSÃO

A Exalt iniciou um processo de expansão, ampliando sua presença em diferentes regiões do país. Nesse período, o grupo passou a contar com corretoras de praças nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, fortalecendo sua capilaridade e sua relevância nacional.

Em pouco mais de seis meses, foram incorporadas 30 novas corretoras, o que representa um crescimento de quase 50% na base de membros. Além do avanço numérico, as novas integrantes chegaram com produção expressiva, agregando ainda mais força comercial e estratégica ao grupo.

Outro destaque desse processo foi o evento realizado em janeiro deste ano, quando foram apresentadas novas

entregas, benefícios e iniciativas voltadas ao desenvolvimento dos parceiros. Segundo Federman, as ações reforçam o compromisso da companhia com uma expansão consistente, pensada para diferentes tamanhos de operação e alinhada às transformações do setor.

Além disso, o executivo destaca como parte essencial dessa trajetória o relacionamento com as seguradoras parceiras, reconhecendo a relevância dessas empresas para o fortalecimento do ecossistema e para os resultados alcançados. A companhia valoriza especialmente as parcerias construídas ao longo desse processo, que têm gerado impacto positivo e contribuído diretamente para a evolução do grupo.

Mais do que crescer em número, a Exalt defende um modelo de aceleração estruturada, baseado em organização, tecnologia, processos e visão de futuro. Em um mercado em constante transformação, a proposta do grupo é preparar as corretoras para acompanhar as mudanças, ganhar eficiência e se posicionar de forma competitiva diante dos novos desafios do setor.

Para a Exalt, a conquista alcançada com mais de 100 corretoras cadastradas representa não um ponto de chegada, mas o início de uma nova etapa de crescimento sustentável nacional e cuidadosamente planejado.



O cenário da guerra envolvendo o Irã e os impactos nos setores de transporte e logística e no mercado segurador internacional — com destaque para a posição do Lloyd 's of London.

Escrevo este brevíssimo ensaio motivado por quatro acontecimentos, que se lhe são informadores.

O primeiro, texto do ilustre advogado Luis Felipe Pellon, de quem sou admirador, publicado em seu perfil no LinkedIn; o segundo, o infográfico elaborado por meu estimado amigo e colega de escritório Bruno Mangerona, a quem agradeço publicamente; o terceiro, encontro telepresencial, organizado pela prestigiosa ENS – Escola de Negócios de Seguros, presidido pelo caríssimo Ronny Martins, com o igualmente caro amigo Alfredo Chaia, grande especialista em logística e técnicas de seguros; o quarto e último, entrevista concedida à querida jornalista Sônia Blota, quem tenho a honra de chamar de amiga, do Grupo Bandeirantes de Telecomunicações, para o programa de sua apresentação Brasil com Z (ela é correspondente internacional e vive atualmente em Paris).

A soma desses acontecimentos é o produto deste texto, cujo conteúdo espero seja de algum modo útil aos que atuam com o Direito dos Transportes e o Direito dos Seguros ou atuam de algum modo com os setores de seguros e de logística.

O momento atual do mundo é crítico e prognósticos são perigosos, senão temerários. Não obstante, podemos cogitar algumas coisas e é isso que faço agora, contando com certa licença poética dos generosos leitores.

O CONFLITO INICIADO NO FINAL de fevereiro deste ano, considerado por muitos especialistas em geopolítica internacional como sendo típico de cenário de guerra, com ataques envolvendo EUA e Israel ao Irã, afetou diretamente o Estreito de Ormuz, rota estratégica por onde passa cerca de 20% do petróleo mundial. Com a escalada militar e ataques a embarcações, o risco deixou de ser apenas potencial e passou a ser concreto.

Independentemente das razões dos ataques, se justos ou não, se certos ou não, se amparados

ou não pelo Direito Internacional Privado, eles estão aí e o conflito ao que parece se arrastará por mais algum tempo e, tudo indica, poderá envolver outros atores do cenário internacional. O Irã revida lançando mísseis a outros países do Oriente Médio e Israel ataca o sul do Líbano para enfrentar grupo terrorista que ameaça sua segurança.

Evidentemente que tudo isso gera justa preocupação e agita os mercados internacionais, afetando de modo especial os setores de logística

e de transportes, bem como tudo o que se conecta intimamente com energia.

Nesse contexto, o mercado internacional de seguros — liderado pelo Lloyd 's of London — reagiu de forma imediata. Nem se poderia esperar outra coisa, afinal não há atividade econômica substancial que não esteja amparada por algum tipo de contrato de seguro.

E o transporte internacional de cargas ainda mais. Ouso dizer que a atividade de transportes é que motivou a criação do negócio de seguros como hoje o conhecemos, sendo um como o corpo é à sombra ao outro.

Inicialmente, diversas seguradoras emitiram os chamados “cancel notices”, com base nas cláusulas padrão de guerra, suspendendo ou cancelando coberturas para operações na região do Golfo Pérsico e adjacências. Esse movimento não foi isolado, mas sim sistêmico, refletindo uma reavaliação global do risco.

As notícias de cancelamento foram os instrumentos usados pelo mercado segurador para dar forma, elegantemente, a algo que poderia, como de fato pode, ocorrer mesmo sem suas emissões. Foram, por assim dizer, gestos de delicadeza das seguradoras aos seus segurados, mas que poderiam ser dispensadas perfeitamente sem prejuízo aos seus objetivos dadas a gravidade e a obviedade da situação.

Houve, então e em primeira mão, um cancelamento geral e necessário em defesa da saúde do negócio de seguros e, em especial, em respeito à sua ortodoxia e aos legítimos direitos e interesses do colégio universal dos segurados por força do princípio do mutualismo.

Depois disso, em segundo momento, considerando-se o legítimo interesse internacional e a inegável necessidade dos transportes de cargas, especialmente de petróleo, de gás natural, de insumos para adubos e de produtos alimentícios, o

realinhamentos dos contratos de seguro, especialmente os dos ramos de transportes e de cascos.

Os realinhamentos podem ser explicados com esta afirmação: o Lloyd's of London não deixou de operar ou de oferecer cobertura. O que houve, na prática, foi uma **reprecificação** extremamente agressiva do risco.

Logo, as coberturas continuam existindo, porém:

- (i) com prêmios significativamente mais elevados;
- (ii) mediante análise caso a caso; e
- (iii) com restrições operacionais mais rigorosas.

Relatórios recentes indicam que o custo do seguro de guerra marítimo chegou a aumentar entre 50% e 200% por viagem, podendo atingir até 1% do valor total do navio em algumas rotas consideradas críticas. Parece-me algo perfeitamente compreensível e justo.

Esse aumento expressivo – que, insisto, considero compreensivelmente justo –, isso gerou dois efeitos relevantes:

- **redução drástica do fluxo de navios na região;**
- **aumento expressivo do custo logístico global.**

Em outras palavras: a guerra é causa, sem dúvida, dessa perturbação da ordem econômica, porém é uma causa menor, por mais paradoxal que isso possa parecer, do que seu efeito que, por sua vez, se torna a causa-raiz, em espécie de autopoiese econômico-negocial-jurídica: a resposta do mercado segurador ao ato-fato guerra no Irã foi mais

decisivo para o “fechamento” do Estreito de Ormuz do que o que a motivou.

Acompanho, então, a corretíssima afirmação do estimado **Luis Felipe Pellon** em seu perfil no LinkedIn que disse:

“O seguro entrou na guerra! Vimos na imprensa que o Irã fechou a passagem de navios no estrito de Ormuz. Mas não é por isso que os navios não estão passando por lá. Na verdade, face às hostilidades, as seguradoras marítimas e os Clubes de P&I cancelaram a cobertura de “riscos de guerra” para todas as embarcações que navegue no Golfo Pérsico e no Estreito de Ormuz. Como consequência, caiu drasticamente o tráfego de petroleiros na região, com muitos petroleiros parados ou desviando de lá”.

Ou seja, o que se infere disso? Que o movimento do mercado segurador internacional foi mais decisivo para a estagnação do transporte de petróleo do que a ação político-militar do Irã em resposta à ofensiva de EUA e Israel. A caneta agiu por causa da espada, mas sua ação materializou bem a famosa sentença de que “a caneta é mais forte do que a espada”

Do ponto de vista jurídico, que é aquele que me sinto mais à vontade para comentar, esse cenário é extremamente relevante e tende a gerar onda de litígios, especialmente envolvendo:

- cancelamento de apólices com base em cláusulas de guerra;
- alegações de agravamento superveniente do risco;
- discussão sobre a validade e o prazo dos avisos de cancelamento;
- interpretação do conceito de “ato de guerra” (especialmente em eventos indiretos ou híbridos).

Nós, os advogados que trabalhamos com o Direito Marítimo, o Direito dos Seguros, o Direito dos Transportes e com áreas de Comércio Exterior deveremos estar preparados para o enfrentamento dessas situações em futuro imediato, pois serão parte intensa dos nossos cotidianos profissionais.

Lembro, aqui e aproveitando a citação que fiz antes ao texto de Luiz Felipe Pellon, que ao falar em negócio de seguros falo em sentido amplo, incluindo no rol de atores do setor os clubes de Proteção e Indenização, que são mútuos que protegem os armadores e transportadores marítimos associados em temas de responsabilidade civil.

Embora esses clubes (P&I Clubs) não sejam seguradores em sentido estrito, organizam-se segundo os princípios do mutualismo e oferecem amparo econômico-financeiro aos seus associados tal e qual as seguradoras aos segurados e beneficiários.

Dá a amplitude dos profissionais do Direito a serem convocados em breve, quando não imediatamente (eu mesmo, por exemplo, já foi chamado a opinar em duas oportunidades), para colaborar para boas soluções aos problemas em gestação, potenciais fontes de conflitos.

O Lloyd 's of London atua como referência mundial nesse tipo de risco. Assim, suas práticas acabam sendo replicadas por todo o mercado segurador, o que reforça o argumento de que as medidas adotadas não são arbitrárias, mas, sim, alinhadas a um movimento global de gestão de risco.

Arbitrariedade seria exigir das seguradoras a manutenção de termos contratuais celebrados em situações absolutamente distintas das atuais. Isso não só seria, como sempre será, arbitrário, como algo capaz de desnaturar a própria essência do contrato de seguro.

Tomo a liberdade, quase com ares de licença poética, de comparar essa situação com aquilo que o Direito Administrativo chama de “Fato do Príncipe”, ou seja, o ato-fato jurídico provocado licitamente pela Administração que torna impossível ao administrado cumprir o contrato originalmente firmado e que, portanto, autoriza justa modificação, observados os princípios da proporcionalidade e da razoabilidade.

Em síntese, não houve uma retirada completa da cobertura securitária, em que pesem os cancelamentos iniciais, justos e necessários, mas agônica mudança estrutural: o risco passou a ser considerado extraordinário, infinito e potencialmente maior, e, por isso, reprecificado de forma muito mais severa.

Falo em mudança agônica porque embora justa, ela não era nem é querida pelo mercado segurador, muito menos pela sociedade em geral, pois o ajuste gravoso não será imune aos efeitos ruins para todos, eis que tudo ficará mais caro, senão imediatamente, ao menos mediatemente.

Os reflexos danosos dessa guerra, se não houver espécie de pacto de boa-vontade entre os agentes políticos e econômicos de todo o mundo, serão sentidos por muitos anos.

Retornando ao ponto de vista puramente jurídico e com todo o cuidado que afirmações do gênero merecem, penso, não sem alguma tristeza, que esse preocupante contexto poderá ser utilizado tanto para sustentar a validade de cancelamentos e negativas de cobertura (sob a ótica da seguradora), quanto para questionar eventuais abusos, a depender das particularidades dos casos concretos.

Enfim, qualquer que seja o prisma de análise,

político, econômico-financeiro, militar ou jurídico, quando não todos juntos, o setor de seguros exibe sua força inegável, poderosíssima e decisiva para o fomento socio-econômico-financeiro.

Como não sou do grupo dos que desejam reinventar a roda e como aquilo que é bom há de ser prestigiado e difundido, tomo como minha a excelente observação feita pelo caro **Luis Felipe Pellon** na mesma fonte já citada e que bem sintetiza meu objetivo neste ensaio:

“Moral da história: a gente pensa que geopolítica mundial é comandada por governos, militares e força bélica, quando, na verdade, muitas vezes quem manda é um funcionário privado analisando modelos de riscos numa planilha, confortavelmente sentado em um escritório, geralmente em Londres, sem disparar um tiro; apenas fixando preços ou decidindo sobre coberturas. E quando ele entende que os números não batem, ou que as chances de sinistro são altas, o comércio mundial simplesmente para! Esta é a realidade de nossos tempos, de economias complexas e globalmente integradas, e dependentes de sistemas privados, de seguro, de energia, de finanças e não de bombas ou mísseis. De certa forma, isto nos dá mais segurança, por evitar a disseminação incontrolada das hostilidades!”.

Perfeita essa observação que exibe a um só tempo as forças da economia e do setor de seguros como mecanismos de calibragem da ordem mundial. Gostemos ou não, aquela máxima que cabe às pessoas naturais se ajusta como luva à mão às pessoas jurídicas de direito público ou de direito privado: o órgão mais sensível ao corpo é o bolso. Nada além, nada aquém!

Por fim, este infográfico elaborado por meu amigo e colega de escritório **Bruno Mangerona** que explica ilustrativamente o que neste modesto e breve ensaio tentei dividir com os amigos leitores.



Com o avançar dos anos e o conhecimento que os grandes livros clássicos da literatura universal me deram, sinto-me confortável em dizer que mais do que os interesses políticos, estratégicos e militares, são os econômicos que ditam as guerras.

Os conflitos podem ter diferentes e tristes selos de intolerância (religiosos, étnicos, culturais), porém é a estampa econômico-financeira que a todos embrulha.

Ninguém precisa ser adepto de teoria conspiratória alguma para imaginar que toda guerra, tenha ou não o rótulo de justa, faz circular o dinheiro e que crises para muitos significa enriquecimentos para poucos.

No tabuleiro de xadrez da geopolítica internacional e da macroeconomia, nós, as pessoas comuns, os empreendedores e trabalhadores, não somos nem

mesmo os peões da linha de frente, de tal modo que nos compete apenas observar, aguardar e nos defender da melhor forma possível.

E exatamente para isso é que serve o negócio de seguros, o melhor investimento que podemos fazer em nosso benefício contra a impermanência de todas as coisas e da própria vida.

Nunca é demais lembrar da famosa frase dita pelo festejado primeiro-ministro britânico, **Winston Churchill**, que liderou seu país na hora mais sombria do século passado, a Segunda Guerra Mundial: *"Se me fosse possível, escreveria a palavra seguro no umbral de cada porta, na frente de cada homem, tão convencido estou de que o seguro pode, mediante um desembolso módico, livrar as famílias de catástrofes irreparáveis"*.

O negócio de seguro é complexo e nem sempre fácil de ser entendido em suas diferentes dinâmicas, mas se me for dado o dom da síntese e a arte daquilo que os italianos chamam de *sprezzatura* (transformar o difícil em fácil), eu diria, como agora digo, que o seguro é aquilo que nos dá algum conforto e materializa a esperança diante da desordem e da dor. Enfim: o seguro é o negócio coletivo que protege a individualidade. Quando cada um perdem um pouquinho, ninguém perde demais e quando ninguém perde demais, todos ganham.

O autor é sócio de **Machado e Cremoneze** – Advogados Associados, diretor do IIDT – Instituto Internacional de Direito dos Transportes, doutorando em Direito Civil pela Universidade de Coimbra, mestre em Direito Internacional Privado pela Universidade Católica de Santos, onde se graduou em Direito, especialista em Direito dos Seguros pelas Universidades de Salamanca e de Montevideu, especialista em Contratos e Danos e em Direito Processual Civil pela Universidade de Salamanca, acadêmico da Academia Nacional de Seguros e Previdência, laureado pela OAB-Santos pelo exercício ético e exemplar da advocacia.

RESOLUBILIDADE QUE TRANSFORMA SINISTROS EM SOLUÇÕES.



LPerna
Reguladora de Sinistros

Quando um **sinistro** acontece, o mercado não precisa apenas de informações.
*Precisa de **clareza, agilidade e solução.***

É nesse momento que a **LPerna Reguladora de Sinistros** faz a diferença.

Mais do que regular, nós resolvemos.

Uma atuação orientada à solução

- ✓ **Mobilização rápida** em campo
- ✓ **Preservação e análise** de evidências
- ✓ **Organização documental** eficiente
- ✓ **Apuração técnica** de prejuízos
- ✓ **Avaliação criteriosa** de cobertura
- ✓ **Relatórios claros**, objetivos e conclusivos

Especialistas em sinistros de transporte

- Tombamentos e **acidentes** rodoviários
- **Avarias** e perdas de carga
- Sinistros complexos com **múltiplos** intervenientes
- **Operações de salvamento** e mitigação de prejuízos

Cada etapa é conduzida com um único objetivo: **viabilizar decisões seguras e ágeis** para o mercado segurador.

Porque sinistros exigem mais do que análise. Exigem resolubilidade.



LPerna
Reguladora de Sinistros

☎ 0800 591 7794

🌐 www.lperna.com.br

✉ lperna@lperna.com.br

in LPerna Reguladora



EXPANSÃO NO NORTE E NO NORDESTE


O GRUPO A12+ AMPLIOU sua atuação nas regiões Norte e Nordeste ao marcar presença estratégica no 6º CONSEGNNE (Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e do Nordeste), realizado nos dias 13 e 14 de março, no Centro de Convenções de Salvador.

Durante o evento, o presidente do Grupo A12+, Renner Fidelis, os demais diretores e a equipe interagiram com os participantes e apresentaram o Programa A12+ Partners. “O mais importante foi proporcionar aos congressistas a oportunidade de conhecer o Programa Partners. Trata-se de uma iniciativa voltada ao desenvolvimento do corretor, que permite acesso a um ecossistema completo, sem custos de

entrada ou saída, preservando a identidade do negócio e ampliando as possibilidades de crescimento”, destacou o presidente.

Com um estande exclusivo na Exposeg, feira de negócios do congresso, o Grupo A12+ se posicionou como ponto de encontro para troca de experiências, geração de conexões e apresentação dos diferenciais do seu modelo de atuação.

A comitiva foi liderada pelo presidente Renner Fidelis, acompanhado pelos diretores José Alexandre Cid (Comercial), Evaldo de Paula (Expansão) e Flavio Lino de Paula (Marketing e Tecnologia), além do



gerente de Riscos Corporativos da A12+ Corporate, Ronaldo Pesso.

FOCO EM GESTÃO E O PROGRAMA A12+ PARTNERS

O principal diferencial apresentado em Salvador foi o modelo de negócio baseado na otimização da operação das corretoras, permitindo que os profissionais concentrem seus esforços na atuação consultiva junto aos clientes.

Segundo o diretor de Expansão, Evaldo de Paula, o grupo oferece uma estrutura que potencializa resultados sem comprometer a autonomia dos parceiros. “Ao ingressar no programa, o corretor permanece no centro do negócio. Ele mantém sua identidade, amplia seu portfólio de soluções e passa a contar com uma gestão mais eficiente, com total controle sobre sua carteira de clientes e resultados financeiros”.

Entre os diferenciais apresentados estão a padronização e ganho de eficiência operacional, acesso a condições comerciais diferenciadas junto às seguradoras e o uso de inteligência de dados para tomada de decisão estratégica.

Ronaldo Pesso, gerente de Riscos Corporativos do Grupo A12+, destacou a importância da especialização no setor para elevar o nível técnico e estratégico das corretoras do grupo. O trabalho realizado visa aprimorar o conhecimento técnico junto às seguradoras, por meio de um levantamento detalhado dos riscos presentes nas empresas. “Não nos limitamos aos riscos empresariais, mas adotamos uma visão de 360 graus, que

nos permite oferecer aos nossos clientes uma análise completa e detalhada. Essa abordagem proporciona uma maior garantia de que os riscos estarão efetivamente cobertos, minimizando a exposição a sinistros que possam ficar sem cobertura”, explicou.

O IMPACTO NO MERCADO

Wagner Feliciano, da Terra Forte Corretora de Seguros, destacou a evolução após a entrada no grupo. “Em menos de um ano, tivemos crescimento relevante e acesso a condições que antes não estavam disponíveis. O diferencial é conseguir evoluir sem abrir mão da identidade da corretora”.

Já Walysson Carneiro, da Gold Safe Corretora de Seguros, ressaltou o ganho de estrutura:

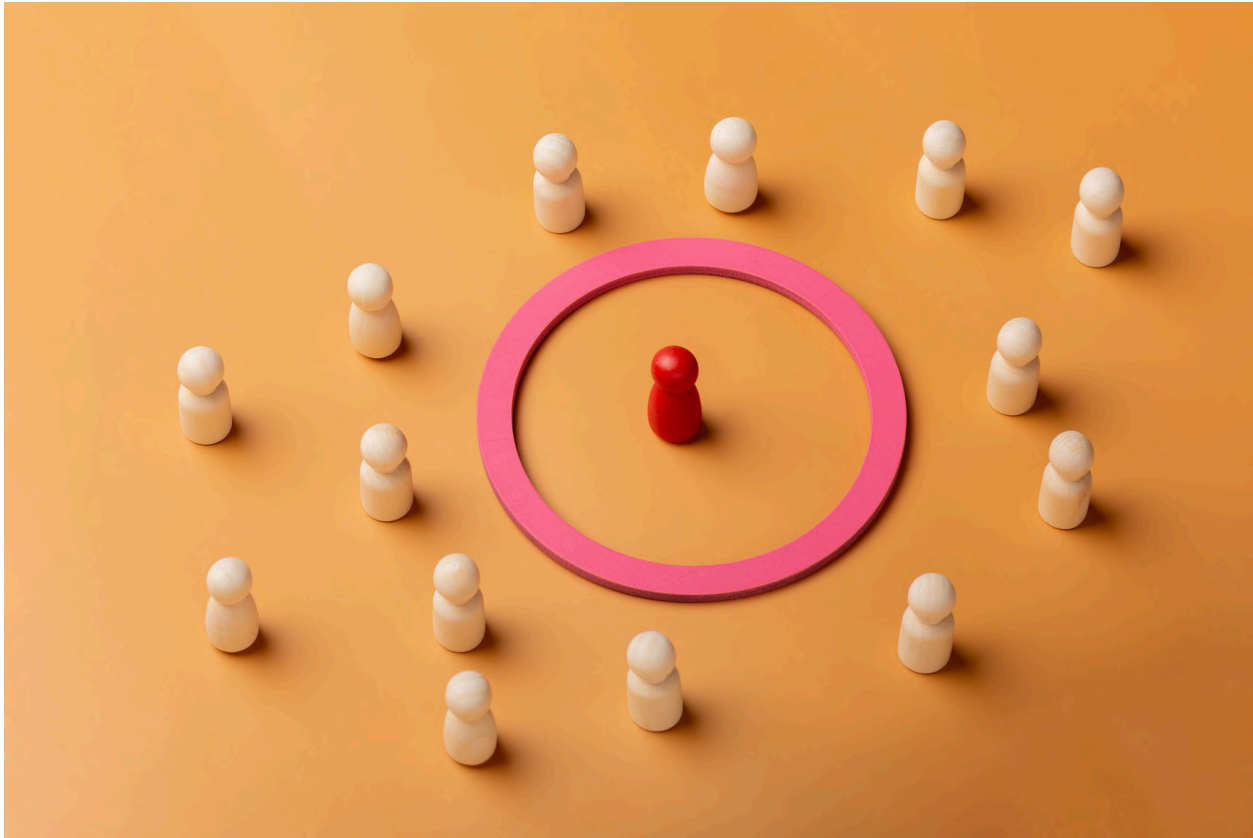
“Fazer parte do programa nos permite ampliar nossa atuação, mesmo em áreas onde não somos especialistas. Isso evita perda de negócios e fortalece nossa competitividade”.

Além da exposição técnica, o Grupo A12+ investiu em ações de relacionamento e prospecção, com foco na atração de novas corretoras para o programa. Durante o congresso, a diretoria realizou reuniões estratégicas, apresentou materiais institucionais e discutiu tendências de um mercado cada vez mais digital e orientado por dados.

“Participar do CONSEGNE é estratégico para nós. O Nordeste possui um enorme potencial de crescimento, e nosso papel é mostrar que, com a estrutura certa, o corretor consegue superar desafios e focar no que realmente importa: o relacionamento com o cliente”, concluiu Renner Fidelis.

VOCÊ SABE QUAL É O PÚBLICO-ALVO DA SUA CORRETORA?

Antes de vender mais, você precisa saber para quem quer vender



Definir o público-alvo significa direcionar melhor os seus esforços
Imagem Freepik

VAMOS COMEÇAR COM uma pergunta simples: hoje, você sabe exatamente qual é o público-alvo da sua corretora?

Muitos corretores querem vender para “todo mundo”. E, na prática, isso acaba virando falta de foco. Quando você tenta falar com todo mundo ao mesmo tempo, sua comunicação fica genérica, sua abordagem perde força e fica mais difícil fechar negócio.

Definir um público-alvo não significa limitar sua corretora. Significa direcionar melhor seus esforços.

O QUE MUDA QUANDO VOCÊ DEFINE UM PÚBLICO-ALVO

Quando você sabe exatamente para quem quer vender, tudo começa a fazer mais sentido. Você passa a ter mais clareza sobre:

- Quais produtos têm mais potencial de venda
- Que tipo de cliente você entende melhor
- Como deve ser sua abordagem comercial
- Onde vale mais a pena investir tempo e energia
- Qual tipo de cliente costuma fechar mais rápido

Por exemplo: uma corretora que decide focar em empresários começa naturalmente a trabalhar mais seguros empresariais, vida e saúde. Já uma corretora que foca em famílias pode ter mais resultado com auto, residencial e vida.

TER PÚBLICO-ALVO NÃO SIGNIFICA DIZER “NÃO” PARA OUTROS CLIENTES

Esse é um erro comum. Muitos corretores pensam: “se eu definir um público-alvo, vou perder oportunidades”. E não é assim que funciona.

Você continua podendo vender para qualquer pessoa que chegar até você. A diferença é que sua comunicação, sua estratégia e seus esforços passam a ter um direcionamento claro.

Ou seja: você não deixa de vender para outros públicos — você apenas passa a focar em quem tem mais chance de comprar de você.

Isso traz mais eficiência, mais organização e muito menos esforço desperdiçado.

ONDE ENTRA O CRM NESSE PROCESSO?

Depois de definir o público-alvo, vem o passo mais importante: organizar sua base de clientes de acordo com esse foco.

É aí que o CRM faz toda a diferença. Com o CRM do Ping Seguro, você consegue:

- Identificar qual é o perfil predominante da sua base;
- Separar clientes por tipo (autônomos, empresários, famílias, etc.);
- Entender quais produtos cada grupo mais contrata;
- Criar estratégias específicas para cada perfil;
- Trabalhar a base com muito mais inteligência.



Depois de definir o público-alvo, vem o passo mais importante: organizar sua base de clientes de acordo com esse foco.

Imagem Freepik

Sem organização, o público-alvo vira só uma ideia. Já com o CRM, vira estratégia real.

FOCO GERA CRESCIMENTO

No fim das contas, definir um público-alvo não significa limitar sua corretora. Significa vender com mais direção, mais clareza e muito mais eficiência.

Acesse <https://pingseguro.com.br/> e comece a mudança na sua corretora!

AGENDA REGULATÓRIA GANHA IMPULSO



Propostas analisadas pela Susep abordam temas relevantes para o mercado supervisionado

A SUSEP REALIZOU a reunião de seu Conselho Diretor para deliberar sobre diversos itens da agenda regulatória, com destaque para o encaminhamento de quatro propostas normativas ao Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), órgão responsável pela regulamentação do setor. A reunião foi transmitida ao vivo pelo canal da autarquia no YouTube, onde a gravação permanece disponível.

As propostas analisadas abordam temas relevantes para o mercado supervisionado, incluindo a atuação de corretores de seguros e entidades autorreguladoras, as operações de proteção patrimonial mutualista, as sociedades cooperativas de seguros e a revisão do regime administrativo sancionador. No caso da proposta relacionada aos corretores e às entidades autorreguladoras, a deliberação não foi concluída em função de pedido de vistas.

Os encaminhamentos representam mais uma etapa no processo regulatório, já que a decisão final sobre a edição das normas caberá ao CNSP, instância máxima de deliberação no sistema de seguros privados.

As minutas foram previamente submetidas a consultas públicas, reforçando o compromisso da Susep com a transparência, o diálogo institucional e a participação social na construção do

No caso da proposta sobre corretores de seguros e entidades autorreguladoras, a iniciativa busca consolidar regras antes dispersas em diferentes normativos, além de atualizá-las frente às mudanças legislativas recentes. Já a regulamentação das operações de proteção patrimonial mutualista e das sociedades cooperativas de seguros decorre das inovações introduzidas pela Lei Complementar nº 213/2025, que ampliou o escopo de atuação no setor.

Por sua vez, a proposta de revisão do regime administrativo sancionador tem como objetivo atualizar e consolidar normas aplicáveis aos processos de supervisão e aplicação de penalidades, em linha com as alterações promovidas pela mesma lei complementar.

Ao avançar com essas iniciativas, a Susep reforça sua agenda de modernização regulatória, com foco na construção de um ambiente normativo mais claro, consistente e alinhado às transformações recentes do mercado de seguros.



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



SEGUROS DEVOLVEM R\$ 4,5 BILHÕES À ECONOMIA

O MERCADO DE SEGUROS DE DANOS e Responsabilidades segue em expansão no Brasil, com destaque significativo para as regiões Norte e Nordeste. Esse segmento, que engloba a proteção de bens patrimoniais e a cobertura de prejuízos causados a terceiros, apresentou crescimento consistente ao longo de 2025, refletindo o aumento da conscientização sobre gestão de riscos e proteção financeira.

De acordo com dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), o país registrou crescimento de 7,5% nesse ramo. No entanto, o desempenho foi ainda mais expressivo na área de atuação do Sindicato das Seguradoras Norte e Nordeste (Sindsegnne), que reúne 13 estados das duas regiões (exceto Bahia, Sergipe e Tocantins), alcançando expansão de 9,6%. Todos os estados da base sindical apresentaram resultados positivos no período.

Entre os destaques regionais, o seguro automóvel cresceu 10,4%, enquanto outras modalidades apresentaram avanços ainda mais robustos. O seguro residencial registrou alta de 23,8%, o condominial 29,5% e o empresarial 18,9%.

Segmentos ligados a garantias e contratos também tiveram forte desempenho, como o seguro garantia, com crescimento

de 42%, e a fiança locatícia, com 40,7%. Já os seguros marítimos e aeronáuticos avançaram 38,7%.

Além da expansão na contratação, o volume de recursos devolvidos à sociedade também cresceu de forma relevante. Em 2025, foram pagos R\$ 4,5 bilhões em indenizações, benefícios, resgates e sorteios apenas nas regiões Norte e Nordeste, um aumento de 13,3% em relação ao ano anterior.

Entre os segmentos com maior crescimento nos pagamentos, destacam-se o seguro automóvel, com alta de 14,5%, o empresarial (12,7%) e o de transportes (18,3%). O segmento de riscos financeiros apresentou avanço expressivo de 51,8%, enquanto os seguros marítimos e aeronáuticos registraram uma elevação excepcional de 566%.

Outro ponto de destaque é o desempenho por estado, que evidencia um avanço disseminado e, ao mesmo tempo, heterogêneo na região. Os dados mostram que estados menores ou com mercados ainda em expansão vêm apresentando taxas mais aceleradas de crescimento. O ranking dos seis estados com maior crescimento percentual em arrecadação é liderado pelo Amapá (24,0%), seguido por Acre (19,1%), Roraima (18,6%), Paraíba (16,1%), Ceará (15,9%) e Pernambuco (12,6%).

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



R\$ 6,5 BILHÕES EM PRÊMIOS EM SEGUROS DE PESSOAS

RELATÓRIO DA FEDERAÇÃO Nacional de Previdência Privada e Vida — Fenaprevi, com base nas informações da Superintendência de Seguros Privados – SUSEP, revela que os prêmios de seguros de pessoas somaram R\$ 6,5 bilhões no primeiro mês de 2026. Isso mostra uma expansão de 8% em relação ao mesmo período de janeiro de 2025. Considerando o total acumulado dos últimos 12 meses, o aumento foi de 8,3%, saindo de R\$ 73,2 bilhões para R\$ 79,2 bilhões.

O documento permite um acompanhamento detalhado por produto e indica que 47% do total de prêmios se refere aos seguros de Vida (modalidades individual e coletiva), 30% no Prestamista e 12% em Acidentes Pessoais. As maiores altas foram observadas nos prêmios dos seguros Prestamista (20%), Doenças Graves (15,6%) e no Vida Individual (11,6%).

SETOR PAGA CERCA DE R\$ 1,5 BILHÃO ÀS FAMÍLIAS SEGURADAS

O relatório ainda aponta que foram pagas R\$ 1,5 bilhão em indenizações (sinistros) em janeiro de 2026, aumento de 7,4% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Considerando o acumulado dos últimos 12 meses, a expansão foi de 9%, saindo de R\$ 16,1 bilhões para R\$ 17,6 bilhões.

O resultado apresentado pela FenaPrevi mostra a permanência do interesse do brasileiro pelo seguro que o protege de eventos que têm impacto direto na sua vida e no cotidiano da sua família. Com a cultura do seguro cada vez mais presente nos lares brasileiros, a tendência é que os seguros de pessoas cresçam ainda neste ano.

Corretor,

Potencialize os seus negócios

oferecendo excelentes planos e mais segurança. Vantagens incríveis para você e seus clientes.

VANTAGENS PARA VOCÊ

- Atendimento Personalizado
- Portal de Vendas Digital
- Plataforma de Treinamento
- Campanhas de incentivo Mensal e Anual*
- Condições comerciais diferenciadas
- Plataforma para criação de materiais de Marketing Digital
- Rede de Vantagens com descontos de até 50%
- Sorteios mensais, prêmios para o corretor e cliente*

VANTAGENS PARA SEUS CLIENTES

- Planos de pecúlio e seguro de pessoas
- Mensalidades acessíveis e de fácil contratação
- Diversos planos e assistências opcionais
- Sorteios mensais*
- Portal do Cliente
- Atendimento de norte a sul do Brasil
- Rede de Vantagens com descontos de até 50%

51 999836842

corretoras@gboex.com.br

FAÇA PARTE DESTA TIME

112
anos

O GBOEX é uma empresa sólida que além de proporcionar grandes vantagens para você, oferece a proteção que seus clientes merecem.

GBOEX, planos para a sua vida.

ANSP INICIA GESTÃO 2026–2029 COM EDMUR DE ALMEIDA

A ANSP INICIA, em abril, um novo ciclo de gestão para o triênio 2026–2029, com a posse de Edmur de Almeida na presidência da entidade.

Com trajetória consolidada no setor de seguros e previdência, Edmur assume o cargo com o compromisso de fortalecer o papel da Academia como um dos principais espaços de reflexão, produção de conhecimento, divulgação à sociedade em geral e desenvolvimento institucional do mercado brasileiro.

“Ao assumir a presidência, reforço o compromisso com a evolução do setor, que exige cada vez mais profundidade técnica, capacidade de articulação e visão estratégica diante das transformações tecnológicas, econômicas e sociais”, destaca.

A nova gestão será marcada por uma atuação orientada à integração do mercado, à antecipação de tendências e ao fortalecimento do conhecimento como base para decisões mais consistentes. Entre seus principais objetivos, destaca-se também a disseminação da cultura do seguro junto à sociedade, ampliando a compreensão sobre a relevância do setor para o desenvolvimento econômico e a proteção social, além do fortalecimento da agenda ESG, incentivando práticas sustentáveis, responsáveis e alinhadas às melhores diretrizes ambientais,

sociais e de governança nos mercados de seguro e previdência.

Nesse contexto, a ANSP reafirma seu papel na promoção de debates qualificados e na disseminação de conteúdo para a sociedade.

A diretoria que acompanha a nova presidência é formada por profissionais de reconhecida experiência e atuação no setor:

Com uma diretoria plural e altamente qualificada, a ANSP inicia sua nova gestão reforçando a importância da combinação entre conhecimento técnico, visão de longo prazo e responsabilidade institucional para o fortalecimento dos setores de seguros e previdência no Brasil.



A Noite Acadêmica da ANSP aconteceu no dia 26 de março, na Casa Bisutti, em São Paulo.



Segurança que protege



rainhaseguros.com.br



@rainhaseguros

SETOR SUPERVISIONADO MOVIMENTA R\$ 68,32 BILHÕES

A partir desta edição de fevereiro, o Boletim Susep passa a incluir dados de resseguro

A SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS

Privados (Susep) divulgou a edição mais recente do Boletim Susep, com dados do mercado de seguros, previdência complementar aberta, capitalização e resseguro referentes a fevereiro de 2026

No acumulado dos dois primeiros meses do ano, o setor supervisionado registrou receitas de R\$ 68,32 bilhões, montante 3,47% inferior, em termos nominais, ao observado no mesmo período de 2025.

As indenizações, resgates, benefícios e sorteios pagos à sociedade somaram R\$ 40,47 bilhões no período, o que representa uma redução nominal de 11,58% na comparação com o ano anterior.

Como novidade desta edição, o Boletim Susep passa a apresentar informações sobre o resseguro. Nos dois primeiros meses de 2026, R\$ 5,03 bilhões dos prêmios emitidos pelas seguradoras foram cedidos em resseguro, o que corresponde a 14,04% do que foi arrecadado em seguros de danos e pessoas.

No segmento de seguros de danos e pessoas, excluindo o VGBL, as receitas alcançaram R\$ 35,86 bilhões até fevereiro, com crescimento

nominal de 2,35% frente ao mesmo intervalo de 2025.

Entre os seguros de danos, o seguro auto manteve desempenho positivo em termos nominais, com alta de 1,84% na comparação com o primeiro bimestre do ano passado.

Nos seguros de pessoas, o seguro de vida seguiu em trajetória de expansão, com crescimento nominal de 6,78% em relação ao mesmo período de 2025.

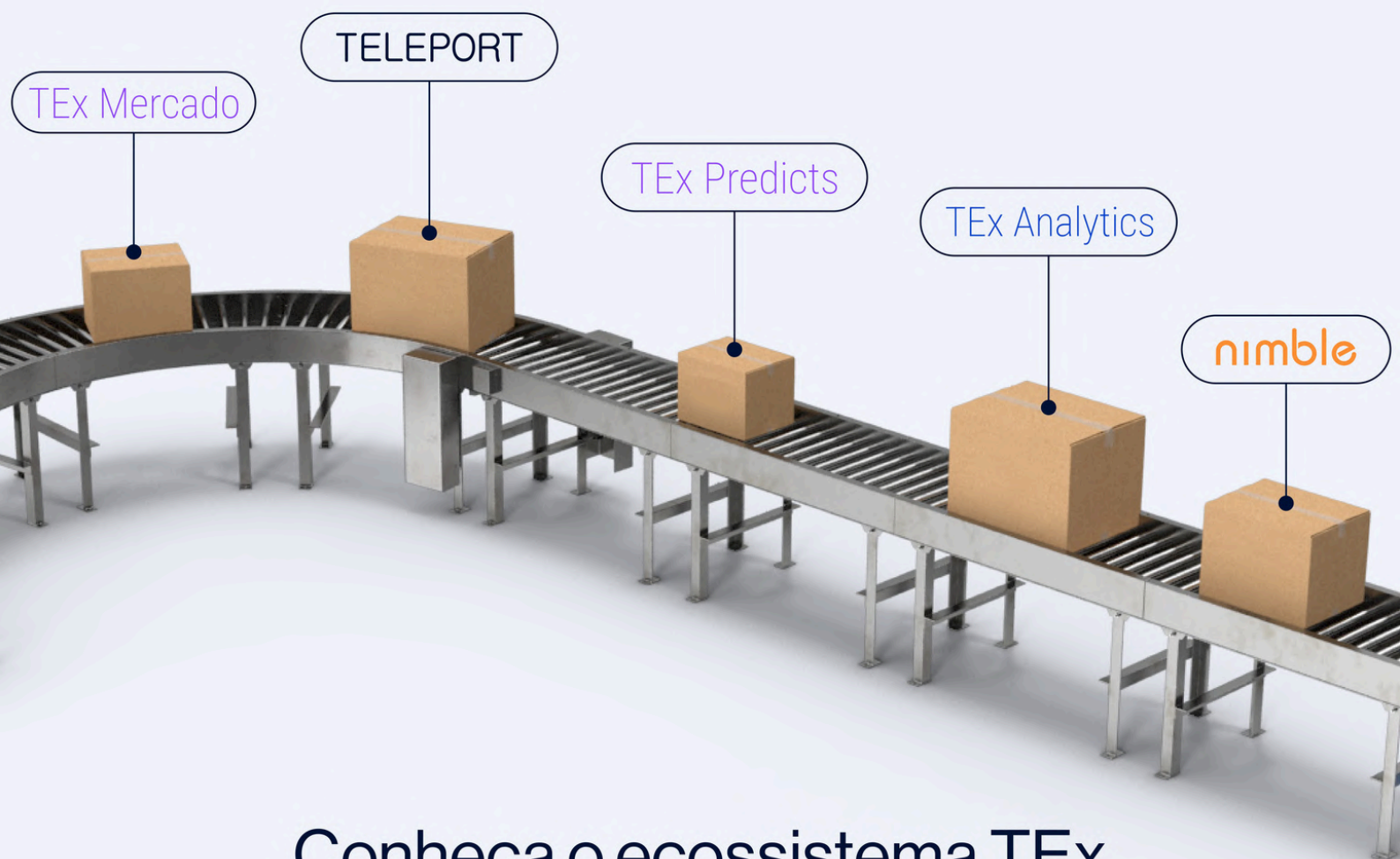
Nos produtos de acumulação, a arrecadação de contribuições superou o pagamento de benefícios e resgates em R\$ 4,13 bilhões no mês de referência.

Esses e outros dados estão detalhados no Boletim Susep de fevereiro de 2026, disponível no site da Autarquia.

Para consulta dinâmica das informações, acesse o Painel de Inteligência do Mercado de Seguros – [Painel Susep](#).



Temos tudo para sua operação acontecer



Conheça o ecossistema TEx
para o Mercado de Seguros

Exclusivo. Extraordinário. **exalt**



 grupoexalt.com.br

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