




SEGURO NOVA DIGITAL

113 ANOS DE SOLIDEZ



GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas

GBOEX mantém crescimento sustentável em mais um capítulo da sua história



COMPANHIAS JÁ SABEM
TRABALHAR OS DADOS DOS
SEUS SEGURADOS? P. 24



ESTUDO DA APET REVELA
NOVO COMPORTAMENTO
DOS TUTORES P. 40




Entre a operação e o risco, *há* *estratégia.*

Há mais de 55 anos, Machado e Cremoneze atua ao lado do mercado segurador com **experiência técnica, visão estratégica e presença ativa** nas operações que movimentam o setor de transportes e seguros no Brasil.




 **ATUAÇÃO ESPECIALIZADA**
seguros, transportes e
responsabilidade civil


 **PRESENÇA INTERNACIONAL**
visão integrada ao
mercado global


 **EXPERIÊNCIA QUE GERA RESULTADO**
no contencioso,
consultoria e regulação

CONTE COM QUEM TEM EXPERTISE E NOME NO MERCADO

Acompanhe o escritório:

 @machado.cremoneze

 Machado e Cremoneze

 machadocremoneze.adv.br



Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

Relações Públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

Articulistas

Regina Lacerda

Rosane Mota

Capa:

GBOEX

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/>

Preservar a tradição olhando para o futuro

Uma companhia centenária que permanece entre as mais atuais do país. Este é o destaque da edição de maio da revista SND. O GBOEX completa 113 anos reafirmando sua posição como uma das instituições mais longevas e sólidas do mercado segurador. Em um cenário de constantes transformações, a entidade mostra que tradição e inovação podem caminhar juntas. Basta investir em tecnologia, humanização e relacionamento para ampliar a experiência dos associados e parceiros.

A modernização do setor também passa pelo uso inteligente de dados e pela inteligência artificial. Esta edição traz uma entrevista com o especialista Luiz Bocuto, fundador do Sindicante Digital. O executivo conta como o mercado vem se tornando cada vez mais preditivo, utilizando análise comportamental, automação e tecnologia para prevenção de fraudes. O movimento reforça uma nova fase da indústria, mais conectada ao comportamento e às necessidades do consumidor.

Outro conteúdo especial analisa o crescimento do seguro de moto no Brasil. O segmento acompanha mudanças no perfil dos condutores, amplia a oferta de produtos personalizados e apresenta preços mais ajustados à realidade financeira dos consumidores. O avanço da análise de dados tem contribuído diretamente para uma precificação mais equilibrada e acessível.

A edição também reúne a opinião de antenados especialistas, que analisam os temas mais atuais do mercado de seguros, além de entrevistas e reportagens especiais sobre inovação, proteção, comportamento e tendências do setor.

Bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ESPECIAL

SEGURO PARA
MOTOCICLETAS É A
NOVA 'QUERIDINHA'
DO MOMENTO

24

ENTREVISTA

MERCADO DE
SEGUROS PRECISA
SER MAIS PREDITIVO E
MENOS REATIVO

42

ARTIGO

SEGURO DE VIDA:
UMA PROTEÇÃO
ABRANGENTE E
SUCESSÓRIA

18

CAPA

O SEGREDO DE UMA
SEGURADORA
CENTENÁRIA
CONTINUAR
MODERNA

30

PARCERIAS

ASSOCIADOS DO
GRUPO EXALT
CONTAM SUA
EXPERIÊNCIA

46

CAPACITAÇÃO

UNIVERSIDADE DE
NEGÓCIOS E
SEGUROS ESTÁ
DESENVOLVENDO
CORRETORAS

Agilidade é a chave do negócio!

Três pilares definem o que torna a
Seguradora ALM **única** no mercado.



Análise de risco adaptada às PMEs



Jornada 100% digital



Agilidade no retorno



SEGURADORA ALM



EDUCAÇÃO FINANCEIRA E LONGEVIDADE

O PASI APOIOU o evento “Educação Financeira e Longevidade: o Brasil está preparado?”, promovido pela AIDA (Associação Internacional de Direito de Seguro) e pela ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência), em São Paulo. O encontro reuniu especialistas, acadêmicos e profissionais do mercado em uma tarde de debates e reflexões sobre previdência, seguros, comportamento e planejamento financeiro.

Um dos destaques da programação foi a palestra de Marcelo Reis, Head de Negócios Estratégicos do PASI, com o tema “Como tomar decisões financeiras melhores pela leitura de contratos de seguros”. Durante sua apresentação, Marcelo reforçou que o seguro deve ser visto como uma decisão financeira estratégica, e não apenas como um custo, destacando a importância de compreender os contratos, especialmente em relação às coberturas, exclusões, carências e vigência.

INOVAÇÃO E INCLUSÃO

A MAG SEGUROS e a Favela Seguros, iniciativa da MAG voltada à democratização do acesso à proteção financeira nas periferias brasileiras, foram reconhecidas na 19ª edição do Prêmio SegNews.

A cerimônia foi realizada no dia 22 de maio, em São Paulo. A MAG Seguros recebeu o prêmio na categoria Destaque Nacional em Inovação em Seguros de Pessoas (Seguro de Vida – AP). A companhia foi representada na cerimônia por Adriana Simis Ehrh Derzie.

Já a Favela Seguros conquistou o prêmio de Destaque Nacional em Seguros para Comunidades & Cultura do Seguro (Inclusão).



a.pet[®]

O plano ideal para seu pet



cuidar dos pets é algo

incondicional



para tutores que amam

Seus melhores amigos



OFERTA EXCLUSIVA

DESCONTO DE

15%

VITALÍCIO



E ISENÇÃO DE CARÊNCIA

PARA CONSULTA E
ATENDIMENTO
AMBULATORIAL
EMERGENCIAIS

É só acessar o
QRCode e contar com
o melhor **plano de
saúde pet.**



ESCANEE E APROVEITE



1. Tele consulta pet



2. Livre escolha
de clínicas



3. Tag localizadora



4. Clube de vantagens



PARCERIA NA SAÚDE

A **ALLCARE GESTORA DE SAÚDE** e a Unimed São José do Rio Preto firmaram parceria para a oferta de planos coletivos por adesão na região noroeste do estado de São Paulo. A iniciativa amplia o acesso da população a uma das operadoras mais relevantes do Sistema Unimed, com atuação em 87 municípios e mais de 260 mil beneficiários.

“A parceria representa um movimento importante de expansão. Nosso objetivo é ampliar o acesso a um modelo assistencial reconhecido pela qualidade, pela força da rede médica e pela proximidade com os beneficiários”, destaca Marcelo Lucio de Lima, presidente do Conselho de Administração da Unimed São José do Rio Preto.



Para o Jonatas Cordeiro, superintendente Comercial da Allcare, “essa parceria reforça nosso compromisso de ampliar o acesso à saúde de qualidade no interior paulista, com uma operadora que combina tradição, excelência clínica e forte presença regional. A Unimed São José do Rio Preto é uma referência consolidada e chega para fortalecer ainda mais o nosso portfólio”, afirma.

FORTALECENDO O COOPERATIVISMO

A **ICATU**, por meio da Icatu Coopera, foi homenageada na categoria Seguros + Coop do Prêmio BRC – The Best Coop. O evento promovido no Rio de Janeiro, celebrou a atuação consistente da companhia e seu papel fundamental no impulsionamento do modelo cooperativista em todo o país.

Além do reconhecimento institucional, a premiação homenageou lideranças que movem o setor. Na categoria Parceiro + Coop, César Saut, vice-presidente da Icatu, foi homenageado por sua dedicação.

“Fico muito honrado com este prêmio, que reflete um trabalho construído por uma equipe imensa da Icatu que faz o que faz lado a lado com as cooperativas. Somos uma empresa 100% brasileira, feita por brasileiros para brasileiros, e acreditamos que a Icatu e o cooperativismo são formas complementares de mutualismo. Juntos, protegemos e fortalecemos pessoas, famílias e a sociedade. Esse reconhecimento reforça o nosso compromisso com uma atuação próxima, baseada na escuta e em soluções feitas sob medida para a sociedade brasileira, mas pautada por cada uma das cooperativas e por seus associados”, ressaltou César Saut.





CESB

Clube das Executivas
de Seguros do Brasil

AGORA COM

*presença
nacional*



Mais **conexão**. Mais **representatividade**.

O **Brasil** é nosso novo horizonte.

**O QUE NASCEU EM BRASÍLIA...
AGORA FLORESCE EM TODO O BRASIL**



NOVA COBERTURA NO TRANSPORTE

A **AXA NO BRASIL** amplia sua oferta de Seguro Transporte e passa a oferecer o Seguro RC-V, solução voltada à cobertura de danos materiais e corporais causados a terceiros durante a prestação do serviço de transporte rodoviário de cargas. O

produto integra o portfólio de Transportes da companhia e se soma a outras soluções já utilizadas pelo setor, como RCTR-C, RC-DC e demais coberturas voltadas à atividade logística.

“Com a Lei 14.599, o RC-V (Responsabilidade Civil do Veículo), se tornou obrigatório para transporte rodoviário de cargas, cobrindo danos corporais ou materiais a terceiros em acidentes. Temos uma carteira robusta de Transportes, com atuação que vai além das coberturas tradicionais e abrange também a parte de gestão de riscos, com serviços como a nossa central de monitoramento, a AXA Torre 360. Por isso, ter esse produto nos torna um parceiro mais completo, que pode concentrar todas as soluções necessárias em seguro do cliente”, afirma Denis Maelaro, Diretor de P&C e Specialties da AXA no Brasil.



UM SEGURO PRA LÁ DE PROMISSOR

A **VICE-PRESIDENTE** da Pitzí, Tatiany Martins, participa do episódio 74 do podcast Seguro em Debate, que está disponível no YouTube, pelo canal SND Play. Na entrevista, a executiva analisa o crescimento do seguro para celular no Brasil e os fatores que têm impulsionado esse movimento. Durante a sua participação, Tatiany também destacou o posicionamento da insurtech como uma das principais referências no segmento.

O seguro para celular tem registrado avanço consistente no país, impulsionado sobretudo pelo aumento do valor dos dispositivos móveis e pela maior relevância dos smartphones no dia a dia. “Os smartphones estão cada vez mais caros e continuam sendo um dos bens mais importantes para o consumidor. Isso naturalmente gera uma necessidade maior de proteção”, afirma Tatiany.



ARTEMIS TRACKING

By L Perna



L Perna

Reguladora de Sinistros

Trabalhando no presente, com visão no futuro!

Total segurança e rastreabilidade das Cartas Protesto com o Artemis Tracking.

Inovação e Segurança Jurídica na Gestão de Sinistros.



O DESAFIO



Processos manuais, falta de rastreabilidade e prazos perdidos.

A SOLUÇÃO



Artemis Tracking.

A plataforma web da L. Perna que automatiza 100% o ciclo de gestão de cartas protesto com validade jurídica.

PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DO ARTEMIS TRACKING



SEGURANÇA JURÍDICA

Integração com certificadoras digitais e Protocolo com ID de Autenticidade.



RASTREABILIDADE TOTAL

Monitore em tempo real quem visualizou a notificação (prova inequívoca).



GESTÃO ESTRATÉGICA

Dashboard com indicadores em tempo real para tomada de decisão.



AUTOMAÇÃO COMPLETA

Cadastro de toda a cadeia logística e anexo de documentos (Invoice, BL/AWB).



SEGURANÇA, AGILIDADE E TRANQUILIDADE NECESSÁRIAS PARA SUA OPERAÇÃO!

Suporte dedicado e transição digital simplificada.



Protege o capital das seguradoras



Garante a confiança dos segurados



Elimina o papel e reduz erros



Conformidade e segurança legal



L Perna

Reguladora de Sinistros

L. Perna Reguladora de Sinistros o presente já é digital, rastreável e seguro.



0800 591-7794



lperna@lperna.com.br



CHEGOU A VEZ DELAS

Mercado aquecido de compra de motocicletas impulsiona o número de contratações de seguro; uso intensivo de dados auxilia as companhias a entrarem em um ramo historicamente pouco explorado

Sergio Vitor Guerra



Aumento da aquisição de motocicletas no Brasil gera procura pelo seguro do veículo / foto gerada por IA

A FROTA SEGURADA de motocicletas está crescendo no Brasil. Um recente levantamento da FenSeg em parceria com a Senatran revelou que, até dezembro de 2025, 1,94 milhão de unidades já estavam protegidas, um avanço de aproximadamente 9% em relação ao ano anterior. No total, 5,2% das motos em circulação no país estão protegidas.

“Apesar da evolução recente, os dados mostram que o seguro ainda está presente em uma parcela relativamente pequena da frota de motos no país”, avalia Jaime Soares, presidente da comissão de auto da FenSeg. Hoje, em um terço dos municípios do país há mais motos do que carros, e em 1.903 cidades já têm predominância de motocicletas.

Em paralelo, o brasileiro está cada vez mais adepto ao uso do veículo de duas rodas, que superou 37 milhões de unidades. A venda de motocicletas em 2025 foi a maior dos últimos 22 anos, segundo a Abraciclo. Na avaliação Soares, o cenário evidencia um amplo espaço para expansão do seguro. “O corretor exerce um papel fundamental como consultor do cliente, orientando sobre as coberturas mais adequadas, avaliando riscos e ajudando o motociclista a tomar decisões mais conscientes e alinhadas à sua realidade”, explica o especialista.

Nem tudo é só oportunidade. O ramo, que ainda engatinha no Brasil, apresenta-se com desafios culturais. É o que relata o motociclista e corretor Cristiano Fox, da Regional Corretora de Seguros, parceira da Lojacorr. “A principal barreira hoje é a cultura”, destaca. Por ser um entusiasta das duas rodas, Fox aumentou o portfólio da sua corretora, que produz mensalmente 20 apólices no segmento entre renovações e novos negócios. “Às vezes o segurado fica pensando que o seguro é caro justamente porque não conhece os produtos”, complementa.

O ramo de motocicleta virou uma porta de entrada para a Regional Corretora. “Quem está pilotando pode ser um empresário ou profissional liberal, seja um arquiteto ou médico, que precisa de seguros também em outras esferas”, observa Fox.

Jaime Soares:
corretor exerce papel central como consultor do cliente





Cristiano Fox, em Goiânia onde aconteceu a etapa da MotoGP, o maior campeonato de moto velocidade do mundo

O aumento da cultura do seguro passa pela aceitação maior das seguradoras. Desde o início da sua operação, a Suhai apostou no segmento. “Identificamos uma lacuna importante: muitos motociclistas ficavam sem proteção por falta de produtos acessíveis e adequados à sua realidade. A Suhai nasceu exatamente para ocupar esse espaço, oferecendo uma solução objetiva para um risco real e recorrente”, relata Eduardo Grillo, Diretor Executivo Comercial da companhia. Na seguradora, a carteira é uma das mais relevantes, com crescimento de mais de 40% em 2025. “Ao longo dos últimos anos, registramos um crescimento consistente tanto em número de apólices quanto na representatividade dentro do nosso portfólio”, revela Grillo.

PRECIFICAÇÃO ESTÁ FICANDO MAIS “JUSTA”

Um fenômeno está rompendo a barreira que as seguradoras sempre encontravam para assumir o risco de um ramo com alto potencial

de sinistralidade: o uso de dados. Com informações detalhadas do condutor, as companhias conseguem segmentar perfis e diferenciá-los por tipo de uso, região e comportamento.

Em março deste ano, a média do valor do seguro para motocicletas atingiu o menor patamar já registrado pelo Índice de Preço do Seguro de Automóvel e Moto (IPSA + IPSM). O estudo, desenvolvido pela TEx, insurtech parte da Serasa Experian, registrou o índice 8,4%, rompendo o intervalo entre 9% e 10% que predominou durante o ano de 2025.

Eduardo Grillo: Suhai nasceu para ocupar o espaço de motociclistas que não tinham proteção do seu veículo





Emir Zanatto: queda na média do preço do seguro de moto não é pontual. O mercado está em um novo patamar

De acordo com Emir Zanatto, Head de Seguros da Serasa Consumidor, a queda no valor significa uma mudança de patamar no mercado, com menos pressão de preço e mais eficiência na precificação. “É o reflexo de uma recalibração do risco por parte das seguradoras. Com mais dados, mais histórico e um ambiente mais competitivo, o mercado ficou mais equilibrado e previsível”, detalha.

O estudo mostra que, apesar de parecer complexo, o preço do seguro está concentrado em poucas variáveis-chave, como perfil do condutor, localização e uso do veículo. “Na prática, isso permite que o corretor seja mais estratégico. Ele consegue entender melhor o risco, explicar o preço para o cliente de forma mais transparente e até antecipar algumas objeções”, salienta Zanatto.

Na avaliação do executivo, o momento mais equilibrado, com preços em novo patamar e menos pressão, favorece a abordagem consultiva. “Com apoio de tecnologia e dados, o corretor ganha agilidade, melhora a experiência do cliente e aumenta a conversão. Em um cenário aquecido, isso faz muita diferença”, pontua.

ENTRE PASSEIOS E GERAÇÃO DE RENDA

O recorde nas vendas de motocicletas mostrou que elas têm um papel central na vida das famílias brasileiras, sendo utilizadas tanto para passeios, deslocamento para o trabalho e até para geração de renda, especialmente nas atividades por aplicativo. “Isso reflete uma transformação importante na mobilidade urbana e no mercado de trabalho”, pontua o diretor da FenSeg.

Nesse contexto, segundo Jaime, o seguro ganha ainda mais relevância. “Para muitos brasileiros, a motocicleta não é apenas um meio de transporte, mas uma ferramenta de geração de renda — e sua perda pode significar a interrupção imediata da atividade profissional”, destaca.

De acordo com os dados do IBGE, o Brasil possui cerca de 485 mil motociclistas e entregadores trabalhando de forma principal por meio de plataformas digitais. Na avaliação de Zanatto, o mercado vive um momento único com maior uso profissional e, ao mesmo tempo, um ambiente de seguros mais acessível e competitivo.

“**A gente passa a ter uma base maior de veículos e, mais do que isso, um público que depende diretamente da moto, o que aumenta a percepção de valor da proteção”.**

Emir Zanatto
Head de Seguros Serasa Consumidor

JUNTAS, ELAS ESTÃO REDESENHANDO O MERCADO

O avanço da liderança feminina e a força das conexões que estão transformando o setor segurador.

Por Regina Lacerda

POR QUE, MESMO representando mais de 50% da força de trabalho do mercado segurador, as mulheres ainda ocupam menos espaços de liderança?

O setor vive uma transformação importante. Cada vez mais mulheres assumem posições estratégicas, impulsionam resultados e contribuem para um mercado mais inovador e colaborativo.

Mais do que uma pauta de diversidade, ampliar a presença feminina tornou-se uma decisão estratégica para empresas que desejam evoluir.

Mas existe um fator ainda mais transformador nessa mudança: mulheres avançam de forma mais forte quando caminham juntas. É justamente essa construção coletiva que começa a redesenhar o futuro do mercado segurador brasileiro. Vejamos:

1. O MERCADO ESTÁ MUDANDO

A presença feminina no mercado segurador já é realidade.

Mulheres ocupam posições técnicas, comerciais, estratégicas e executivas, contribuindo diretamente para a evolução do setor.

Ao mesmo tempo, cresce a compreensão de que diversidade não representa apenas inclusão, mas inteligência corporativa.

Talvez esse seja um dos diferenciais da nova liderança feminina: unir competência, visão humana e construção coletiva.

E o mercado continuará evoluindo na medida em que mais mulheres ocuparem espaços de influência e decisão.

2. LIDERANÇA FEMININA GERA RESULTADOS

A liderança feminina deixou de ser apenas uma pauta de inclusão. Hoje, diversidade também significa inovação, melhores decisões e resultados mais sustentáveis.

No mercado segurador, competências como colaboração, escuta e visão humana tornam-se cada vez mais valorizadas.

Mais do que crescimento individual, a força da liderança feminina



Regina Lacerda é presidente do CESB e CEO da Rainha Seguros

está na construção coletiva. Quando mulheres compartilham experiências, conexões e oportunidades, fortalecem umas às outras e impulsionam todo o mercado.

3. MULHERES QUE CAMINHAM JUNTAS ACELERAM TRANSFORMAÇÕES

Nenhuma transformação acontece sozinha.

Quando mulheres compartilham experiências, criam conexões e apoiam umas às outras, fortalecem lideranças, ampliam oportunidades e transformam o mercado.

Mais do que crescimento profissional, essa união gera pertencimento, colaboração e inspira novas gerações.

Porque quando mulheres crescem juntas, todo o mercado evolui.

4. O PODER DA VISIBILIDADE COMPARTILHADA

Durante muito tempo, muitas mulheres precisaram provar competência antes mesmo de serem percebidas. Por isso, uma das mudanças mais importantes da liderança feminina está na capacidade de abrir caminhos para outras mulheres.

Dar visibilidade é reconhecer talentos, compartilhar oportunidades, fortalecer trajetórias e ampliar referências femininas dentro do mercado. Quando uma mulher vê outra ocupando espaços de liderança, ela passa a acreditar que também pode chegar lá.

E talvez esse seja um dos maiores legados das conexões femininas: transformar conquistas individuais em inspiração e oportunidade para muitas outras.

5. O CESB NACIONAL COMO MOVIMENTO DE TRANSFORMAÇÃO

É nesse cenário que o CESB Nacional se fortalece como um importante movimento de conexão, desenvolvimento e valorização da liderança feminina no mercado segurador.

Durante cinco anos, fomos CESB Brasília. E foi justamente a força das conexões, do apoio mútuo e da construção coletiva entre mulheres que fez o movimento crescer e se transformar em CESB Brasil.

Como presidente do CESB, tenho o privilégio de acompanhar histórias de mulheres que se conectam, ampliam visibilidade e fortalecem umas às outras, criando oportunidades que hoje alcançam profissionais de diferentes regiões do país.

Mais do que uma instituição, o CESB representa pertencimento, inspiração e fortalecimento coletivo, contribuindo para um mercado mais diverso, humano e preparado para o futuro.

6. O FUTURO DO MERCADO SEGURADOR

O futuro do mercado segurador será cada vez mais humano, colaborativo e diverso.

Nesse cenário, a liderança feminina ganha relevância não apenas pela presença das mulheres em posições estratégicas, mas pela capacidade de transformar culturas, fortalecer conexões e desenvolver novas lideranças.

Essa mudança já está acontecendo nas mulheres que lideram, inspiram, compartilham oportunidades e abrem caminhos para outras mulheres.

Porque o verdadeiro avanço acontece quando uma mulher cresce e inspira muitas outras a crescerem também.

GBOEX COMPLETA 113 ANOS DE HISTÓRIA

Marca centenária mantém valores empresariais ajustados a modelos de inovação e processos de humanização.

NO DIA 24 DE MAIO, o GBOEX, entidade especialista em previdência de risco e produtos combinados com seguro de pessoas, fundada no Rio Grande do Sul, completou 113 anos. A empresa centenária tem uma história de solidez, com valores que exigem pensamento estratégico, inovação e inquietude para entregar o melhor sempre. Desde 2021, a instituição mantém-se consolidada com o market share acima de 70% entre as Entidades Abertas de Previdência Complementar sem fins lucrativos.

Além dos resultados positivos no cumprimento de metas e na administração dos negócios, o GBOEX tem investido constantemente em inovação em todas as áreas, geração de conhecimento para colaboradores e corretores de seguros parceiros, além de integração de processos que agregam agilidade e humanização no atendimento.



“ **Estar entre as empresas mais longevas e sustentáveis, em todos os sentidos da gestão, é motivo de orgulho e responsabilidade para seguirmos preservando o presente e garantindo futuros de tranquilidade.**”

Ilton Roberto Brum de Oliveira
Diretor-presidente da Diretoria Executiva

No ano passado, por exemplo, foram mais de 8 mil beneficiários pagos; mais de 71 mil clientes atendidos pelos canais virtuais, e mais de 10 mil nas unidades e pontos de atendimento. O foco no cuidado com as pessoas faz com que crescimento contínuo respeite a visão empresarial, que compartilha da tradição e da segurança. Ao oferecer produtos, serviços e atendimento com diferenciais e personalizados, assegura o zelo com todos os públicos.

Nesse sentido, uma das estratégias foi a reestruturação da Gerência de Relacionamento e Fidelização para a integração, eficiência e proximidade. Vinculada à Diretoria Técnica, a área foi projetada para acompanhar o associado ao longo de toda a sua trajetória na instituição. A operação é organizada em duas frentes principais — Operacional e SAC —, que se desdobram em subcélulas responsáveis por diferentes etapas, como atendimento, retenção, cadastro e cobrança.

Nos últimos meses, o GBOEX também voltou o seu planejamento para a revitalização de marcas de produtos e serviços e de espaços físicos. A sede e a unidade, localizadas em Porto Alegre; e a Unidade de Negócios Rio de Janeiro passaram por atualizações que mudaram estruturas dos locais para oferecer ainda mais comodidade para quem utiliza os ambientes. Para este ano, outras ainda devem passar por adequações, em diferentes regiões do País, seguindo o mesmo princípio arquitetônico.

No âmbito da comunicação, o novo site (www.gboex.com.br) notabilizou o período, com características mais intuitivas e dinâmicas. Os canais digitais, como as redes sociais, ampliaram o alcance com conteúdos que colaboram com o conhecimento da marca e esclarecem sobre produtos e serviços. E o endomarketing recebeu atenção com peças que comunicam e estreitam a relação entre as equipes.

Outro investimento feito no último ano foi a reformulação da rede de convênios, que passou por uma modernização, sob a apresentação de Rede de Vantagens. São mais de 7 mil estabelecimentos conveniados e cerca de 5 mil itens com descontos disponíveis [clikando aqui](#) ou para download, no



Ana Maria Pinto: campanha “Acelera GBOEX” reconhece profissionais que tem importante participação em disseminar a cultura do seguro no país.

aplicativo GBOEX Integra, compatível com os sistemas Android e iOS.

O lançamento de um novo produto, o Plano Vida Casal expôs possibilidades por meio da solução pensada para quem busca proteção compartilhada com quem ama. A proposta oferece pecúlio individual, cobertura para morte acidental e invalidez permanente por acidente, além da facilidade de contratação em ambiente digital, com mais agilidade, autonomia e praticidade.

CAMPANHA “ACELERA GBOEX” 2026

A campanha comercial “Acelera GBOEX”, vigente desde abril e com encerramento no fim de junho, trouxe chances de premiações em dinheiro para os corretores de seguros parceiros. Os prêmios variam

conforme a produção em vendas e tem como foco valorizar a dedicação e o empenho dos profissionais. No mês de aniversário do GBOEX, acontece a viagem que contempla os corretores vencedores da campanha Desafio 2025, proporcionando uma experiência de reconhecimento diferenciada.

O GBOEX tem unidades de negócios e pontos de atendimentos em diversas regiões do Brasil, além do Distrito Federal. Por isso, a abrangência da iniciativa é nacional e integra a campanha anual, a "Desafio 2026", já consolidada no mercado e que premia os vencedores, ao final, com viagens. Nesta edição, o destino escolhido é Malta, arquipélago situado na região central do Mediterrâneo, na Europa.

Esta é a segunda etapa sazonal da campanha geral. Na primeira, realizada de janeiro a março, foram premiados 97 corretores de diferentes regiões do País. "Reconhecemos a importância desses profissionais, essenciais não somente no desenvolvimento de negócios e questões corporativas, mas na missão de levar informação, esclarecimento e cuidado para as pessoas. A busca por ampliar o número de famílias protegidas e gerar valor à cultura do seguro e da previdência no Brasil são fatores que resultam em um futuro de mais estabilidade para todos", afirma a superintendente Comercial, Comunicação e Marketing, Ana Maria Pinto. Para associados e corretores, a Associação da Sorte segue premiando por meio de sorteios mensais.

GBOEX QUALIFICA

O programa, que valoriza o repasse de conhecimentos, elaborou diferentes projetos nos últimos meses. Treinamentos e troca de experiências para colaboradores e parceiros comerciais motivaram centenas de participantes. Uma das novidades lançadas



Emílio Joaquim de Oliveira

Júnior: o GBOEX prioriza a humanização em todas as etapas do processo de atendimento.

foi a plataforma "Evolua GBOEX", apresentada em novembro e que agrega mais de 900 cursos voltados para o segmento.

"Em cada decisão, nosso propósito permanece focado na preservação do relacionamento com clientes, parceiros e colaboradores. Acreditamos que humanizar todas as etapas de atendimento é respeitar as necessidades de cada um, entregando soluções adequadas", resume o presidente do GBOEX e do Conselho Deliberativo, Emílio Joaquim de Oliveira Júnior. Para os próximos meses, a empresa já prepara outras soluções e ainda mais qualificação em todos os setores. Resultado do planejamento estratégico e de programas desenvolvidos rotineiramente para que o GBOEX siga cumprindo seus objetivos "além das décadas".

GBOEX: planos para a sua vida.

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

ESTRUTURA NO SEGURO GARANTIA

Seguradora ALM monta estrutura própria com tecnologia, equipe especializada e expansão planejada por fases para atender corretores do segmento PME

MENOS DE UM MÊS após emitir sua primeira apólice de Seguro Garantia, a Seguradora ALM coloca no ar o portal do corretor e formaliza a estrutura operacional que sustenta sua entrada no segmento. A operação foi construída a partir de demandas reais de corretores e players especializados, com tecnologia própria e expansão planejada em três fases.

O portal é o centro da operação. Desenvolvido internamente, a plataforma reúne toda a jornada de contratação em um único ambiente digital desde a solicitação de aprovação de limite ao acompanhamento da análise e à emissão da apólice, eliminando a necessidade de transitar entre sistemas diferentes.

“ **A tecnologia trabalha junto com o corretor. Ele chega em um ambiente único e opera de ponta a ponta, com mais agilidade e de forma mais fluida**”.

Carolina Novaes
Diretora de Produtos da ALM

A expansão segue uma lógica gradual e controlada: na primeira fase, a operação está restrita a parceiros estratégicos selecionados. Na sequência, o acesso será ampliado para players de alcance nacional e, por fim, aberto a todo corretor interessado em atuar no segmento de Garantia com apoio da ALM.

Para o CEO Alexandre Dominguez, a estrutura da operação traduz o posicionamento que a ALM quer ocupar no mercado: "Um parceiro ágil, acessível e com um olhar diferenciado para o PME". A companhia passa a atuar oficialmente como seguradora multirramo, somando Garantia à operação de Vida.

Equipe de produtos da ALM





Grandes operações
pedem grandes parcerias.



**Seguro de Equipamentos
Agrícolas AXA, agora
no Canal Cooperativas.**

O FUTURO É PREDITIVO

A TRANSFORMAÇÃO NA INDÚSTRIA de seguros está sendo impulsionada pelo uso intensivo de dados, pela inteligência artificial e pela análise comportamental. Historicamente mais reativa, o mercado nacional passa a adotar uma postura cada vez mais preditiva, utilizando tecnologia para antecipar riscos, identificar fraudes, compreender hábitos de consumo e oferecer produtos mais personalizados.

Os dados deixaram de ser apenas suporte operacional e passaram a ocupar posição estratégica na tomada de decisões, na eficiência das operações e na experiência do consumidor.

Nesta entrevista, **Luiz Bocuto**, CEO do Sindicante Digital, analisa como o uso inteligente de informações está modernizando o setor. O executivo explica de que forma a análise preditiva contribui para prevenção de fraudes, precificação individualizada e desenvolvimento de produtos mais aderentes à realidade financeira dos clientes. Bocuto também comenta os desafios relacionados à integração tecnológica, segurança da informação, LGPD e formação de profissionais especializados em ciência de dados e inteligência artificial.



Seguro Nova Digital - Uma frase muito utilizada no mundo dos negócios atualmente explica que os dados são o novo petróleo. Para as companhias de seguros, por que eles são importantes?

Luiz Bocuto - Concordo. Mas não é de hoje: o dado sempre foi a informação mais importante para tomar uma decisão precisa. Agora, no mercado de seguros, sua relevância está ainda mais evidente. O processo de indenização, por exemplo, é concluído somente depois que as seguradoras passam as solicitações de pagamento por etapas. Nesse momento, os dados estruturados tomam a decisão pela companhia. Eles transformam fenômenos e informações dispersas em verdadeiros ativos.

SND - As insurtechs entraram em grande volume no mercado. Quais são os primeiros passos para elas trabalharem melhor os dados dos seus clientes?

LB - Elas possuem uma vantagem importante: nascem mais leves, digitais e com capacidade de adaptação rápida. Porém, para trabalharem bem os dados dos clientes, elas precisam entender que não é apenas o volume de informações que importa. Muitas vezes, empresas menores ainda não possuem uma base robusta de dados, mas têm algo extremamente valioso: velocidade na captura, leitura e interpretação dessas informações.

Um ponto fundamental é o investimento em pessoas. A parte mais desafiadora dessa construção é justamente formar uma equipe qualificada. Hoje, profissionais como cientistas de dados, especialistas em inteligência artificial e machine learning, além de desenvolvedores, são extremamente disputados pelo mercado. Esse é o pilar técnico da operação.

Mas existe também um olhar estratégico que faz toda a diferença: o de negócios. Não basta apenas interpretar números de forma pragmática. É necessário entender o comportamento humano por trás dos dados.



13%

DOS PEDIDOS DE INDENIZAÇÃO NO BRASIL SÃO FRAUDULENTOS



+ 60%

EM EFICIÊNCIA EM PROCESSOS DE IDENTIFICAÇÃO E MITIGAÇÃO DE FRAUDES



21%

EM ECONOMIA LÍQUIDA EM DETERMINADAS OPERAÇÕES



“

Análise preditiva permite oferecer produtos certos para os clientes certos e no momento exato da sua necessidade. O desafio do corretor é aumentar a taxa de conversão entregando valor”.

O seguro de moto, por exemplo, aumentou a quantidade de mulheres pilotando. A mulher é muito mais cuidadosa e tem mais atenção e dedicação em alguns detalhes do dia a dia. O setor se adequou ao comportamento delas e oferece um seguro específico para esse público.

Seguradoras oferecem produtos e corretores ampliam portfólio graças ao comportamento do consumidor e a vasta natureza de dados que se tem para analisar, customizar e precificar uma linha de produtos para um perfil. Cruzando esses dados comportamentais e avaliando os dados históricos, as seguradoras podem criar esse modelo de precificação individualizado, transformando o seguro em uma ferramenta de previsibilidade financeira.

SND - Você usou o exemplo do seguro de moto que está crescendo no Brasil, mas o de vida também tem ganhado protagonismo.

LB - Precisamos olhar cada segmento do mercado de seguros de forma isolada. Os seguros de vida e saúde vêm apresentando um crescimento expressivo, principalmente porque estão diretamente ligados à busca por previsibilidade financeira e proteção no longo prazo.

Hoje, produtos relacionados à longevidade, saúde e planejamento financeiro ganharam protagonismo porque o consumidor passou a perceber, na prática, o valor da proteção. É no momento da necessidade que ele entende a importância de estar amparado financeiramente. E os dados têm um papel fundamental nessa transformação.

Com o aumento do volume de informações e a capacidade de interpretar comportamento, as seguradoras passaram a se comunicar de maneira muito mais assertiva com os clientes. Isso gera identificação, proximidade e, principalmente, percepção de valor.

SND - A indústria está se comunicando melhor com a sociedade?

LB - Existe hoje uma evolução importante nesse diálogo entre mercado e consumidor. As seguradoras conseguem ler melhor os dados, compreender hábitos, necessidades e momentos de vida das pessoas. Ao mesmo tempo, o consumidor também está mais preparado para interpretar essas ofertas e reconhecer a importância da proteção.

SND - O uso de dados também levanta debates sobre privacidade e segurança das informações. Como equilibrar inovação com proteção de dados dos clientes?

LB - O avanço do uso de dados no mercado de seguros naturalmente trouxe discussões importantes sobre privacidade e segurança das informações dos clientes. Nesse cenário, a LGPD teve um papel fundamental ao estabelecer regras mais claras de governança, transparência e responsabilidade no tratamento dos dados.

Hoje, o mercado vem conseguindo alcançar um equilíbrio cada vez maior entre inovação e proteção da informação. A tecnologia permite avaliar comportamentos, entender perfis de consumo e tornar os processos mais eficientes, mas tudo isso precisa acontecer dentro de uma estrutura segura e controlada.

SND - Quais são os principais desafios do SD no mercado e como a tecnologia ajuda a tornar os processos mais eficientes?

LB - Um dos principais desafios desse mercado é unir segurança, integração e

inteligência operacional. Hoje, trabalhamos com um volume muito grande de dados sensíveis. Então, garantir proteção, rastreabilidade e governança dessas informações é essencial. Outro desafio importante está na integração com sistemas legados das seguradoras, por isso desenvolvemos soluções que conseguem operar sem causar impacto na estrutura já existente.

A tecnologia entra justamente para transformar dados em decisões mais assertivas. Utilizamos algoritmos e análise comportamental para identificar padrões, detectar red flags e automatizar processos de investigação. Isso permite classificar casos por probabilidade de risco, reduzir custos operacionais e direcionar os profissionais para análises mais estratégicas.

SND - Como você avalia o futuro do setor de seguros com o uso intensivo de dados?

LB - O mercado de seguros sempre tomou decisões com base em dados, mas agora estamos entrando em uma nova fase, muito mais avançada e estratégica. A diferença é que, hoje, a inteligência artificial passou a atuar como uma grande aliada na velocidade, precisão e eficiência dessas análises.

Com uma operação de dados bem estruturada, a IA consegue cruzar informações complexas em tempo real, identificar padrões, prever comportamentos e apoiar decisões com muito mais assertividade.

O futuro do setor será cada vez menos reativo e mais preventivo. As seguradoras estão evoluindo para modelos que antecipam riscos, fraudes e necessidades dos clientes antes mesmo que os problemas aconteçam. Isso segue uma tendência já observada nos mercados mais maduros do mundo.

PRESERVAR PARA NÃO PRESCREVER



O TEMPO, COMO OBSERVOU Machado de Assis, “corre, e as nossas sensações com ele se modificam”. No processo civil, a passagem do tempo também altera a percepção dos fatos e compromete, muitas vezes, a própria preservação da prova. É justamente nesse contexto que a produção antecipada de provas ganhou relevância pelo Código de Processo Civil de 2015.

A produção antecipada de provas, tal como estruturada pela atual norma processual, deixou de ser instrumento excepcional restrito a hipóteses de urgência ou risco de perecimento da prova. Regulada pelos artigos 381 a 383 do CPC, a medida passou a refletir concepção mais moderna do processo civil, na qual a atividade probatória assume função autônoma e estratégica, voltada não apenas à instrução de demandas futuras, mas também à prevenção e racionalização de litígios.

Ao admitir a medida mesmo na ausência de urgência, quando a prova puder viabilizar autocomposição, justificar ou evitar o ajuizamento de ação, ou permitir melhor avaliação dos riscos da controvérsia, o legislador conferiu maior protagonismo ao direito à prova e reforçou a lógica cooperativa do processo.

O doutrinador Fredie Didier Jr. observa que o CPC/2015 promoveu verdadeira ampliação funcional da tutela probatória ao instituir “ação probatória autônoma genérica”, desvinculada da tradicional concepção exclusivamente cautelar da produção antecipada de provas.

Na mesma linha, o autor destaca que o novo sistema passou a reconhecer verdadeiro “direito autônomo à prova”, compreendido não apenas como instrumento acessório de futura demanda principal, mas como tutela jurisdicional dotada de finalidade própria

A prova passa, assim, a desempenhar função que transcende o mero caráter acessório da futura ação principal. A atividade probatória ganhou relevância estratégica na adequada delimitação da controvérsia, na prevenção de litígios e na racionalização da atividade jurisdicional.

Humberto Theodoro Júnior, por sua vez, ressalta a relevância da atividade jurisdicional preventiva e da adequada formação da pretensão submetida ao Poder Judiciário dentro de um modelo processual voltado à efetividade e à cooperação. Sob esse prisma, a provocação jurisdicional destinada à preservação da prova revela inequívoco exercício da pretensão em juízo, incompatível com a lógica material da inércia que fundamenta a prescrição.

O artigo completo está disponível em seguronovadigital.com.br | [Clique aqui e acesse na íntegra](#)



A gestão da sua **corretora de seguros** pode ser

MAIS SIMPLES!



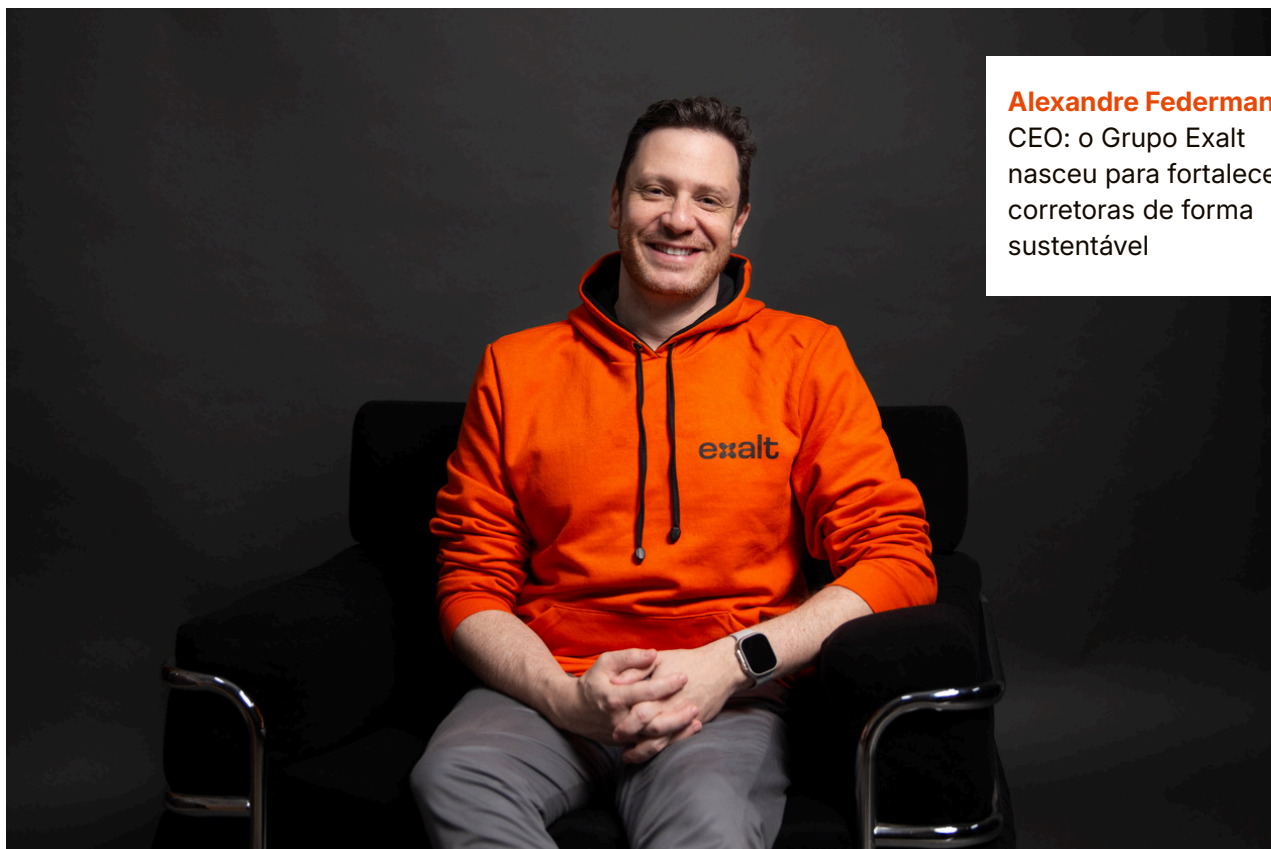
a partir de

R\$59,90

por mês

O **CRM Ping** é a plataforma que **já está ajudando** centenas de corretores de seguros! Mas **ainda falta você**.

[Clique aqui e conheça!](#)



Alexandre Federman,
CEO: o Grupo Exalt nasceu para fortalecer corretoras de forma sustentável

EXPERIÊNCIAS QUE FORTALECEM

A PARCERIA ENTRE CORRETORAS e grupos especializados tem se tornado cada vez mais estratégica no mercado de seguros. Mais do que ampliar poder de negociação, essa união fortalece o desenvolvimento das empresas, estimula a troca de experiências e contribui para um atendimento mais qualificado ao cliente final. É nesse cenário que o Grupo Exalt vem consolidando sua atuação junto às corretoras parceiras em todo o país.

Para o CEO do Grupo Exalt, Alexandre Federman, o relacionamento próximo com as corretoras é um dos principais ativos da organização. “Nosso propósito sempre foi fortalecer as corretoras parceiras, respeitando a identidade e a cultura de cada uma delas. Acreditamos que o crescimento sustentável do mercado passa pela colaboração, pela troca de conhecimento e pela construção de

relações sólidas com seguradoras e clientes. O Grupo Exalt existe para potencializar resultados, ampliar oportunidades e criar um ambiente onde as corretoras consigam crescer de forma estruturada, sem perder sua essência”.

Segundo Yuri Neves, Gerente de Estratégia Corporativa da MX Seguros, o trabalho vai além da simples oferta de uma apólice. “Entendemos todas as etapas da jornada dos segurados e, por isso, oferecemos uma consultoria 360°, tanto para pessoas quanto para empresas. Não entregamos apenas uma cotação, mas uma consultoria completa de seguros”, destaca a empresa.

O atendimento consultivo e humanizado também é apontado como um dos pilares da atuação da corretora. A transparência durante o



“

Cerca de 10% dos nossos clientes se envolvem em sinistros todos os anos, o que representa quase mil atendimentos. Nesse momento, fazemos de tudo para que o segurado fique o mais confortável possível e não precise se preocupar com nada”.

Yuri Neves

Gerente de Estratégia Corporativa da MX Seguros

processo de cotação e negociação é considerada fundamental para identificar as necessidades dos clientes e oferecer soluções sob medida. Outro momento decisivo é o atendimento em casos de sinistro. É o que afirma Neves.

Educação, transparência e verdade são princípios considerados inegociáveis pela corretora desde sua fundação, em 2002, reforçando a importância de um relacionamento baseado em confiança.

Para Rodrigo Formigari, Sócio e Corretora da MX Seguros, integrante da Exalt, o diferencial está na construção de uma experiência completa para o cliente. Na avaliação da corretora, o Grupo Exalt se diferencia pela forma como atua junto às corretoras associadas. Em um mercado cada vez mais marcado por movimentos de agrupamento e centralização, o grupo aposta em um modelo que preserva a individualidade de cada operação.

Outro destaque apontado pelo corretor é a força coletiva construída a partir da troca de experiências entre os associados. Atualmente, o grupo reúne mais de 100 empresários do setor de seguros, de diferentes regiões e perfis de atuação. “Podemos trocar experiências, discutir modelos de gestão e compartilhar soluções para desafios do mercado. Essa troca aberta fortalece o desenvolvimento das corretoras e, associada a uma boa gestão, negociações importantes e uma marca cada vez mais forte, gera ganhos para todos”, acrescentou..

“Mais do que fortalecer negociações e ampliar oportunidades de mercado, o Grupo Exalt nasceu com o propósito de desenvolver corretoras de forma sustentável, respeitando a identidade, a cultura e a trajetória de cada empresa parceira. Acreditamos que o verdadeiro crescimento acontece por meio da colaboração, da troca de experiências e da construção de relacionamentos sólidos. Nosso papel é criar um ambiente onde as corretoras tenham suporte estratégico, acesso a conhecimento, melhores condições comerciais e, principalmente, liberdade para evoluir sem perder sua essência. É essa união que torna o grupo cada vez mais forte e relevante no mercado segurador”, concluiu Federman.



“

Enquanto muitos grupos focam apenas em acordos comerciais e na centralização das operações, a Exalt entende quem é cada corretora e busca acelerar seu desenvolvimento sem apagar sua identidade. É justamente no respeito à individualidade que o grupo se fortalece”

Rodrigo Formigari

Sócio e Corretora da MX Seguros



BANDEIRINHAS, MULTIDÕES E GESTÃO DE RISCOS

ESCRITO POR: PING SEGURO

QUANDO JUNHO CHEGA, o Brasil muda de clima. Bandeirinhas nas ruas, escolas organizando quermesses, empresas promovendo arraiais corporativos, cidades inteiras recebendo turistas e grandes shows tomando conta das praças. Mas junto com toda essa movimentação, cresce também um assunto que vem ganhando espaço no mercado segurador: a proteção para eventos. As festas juninas deixaram de ser apenas celebrações tradicionais. Hoje, elas representam uma verdadeira força econômica. Segundo o Ministério do Turismo, os festejos juninos receberam mais de 24 milhões de pessoas em 2025, movimentando bilhões de reais em turismo, comércio e entretenimento.

A estimativa do setor é que as festas tenham gerado cerca de R\$ 7,4 bilhões na economia brasileira, com forte impacto em alimentação, hotelaria, eventos e comércio local.

E quanto maior o tamanho dos eventos, maior também a exposição aos riscos.



Em 2025,
seguros de danos e responsabilidade arrecadaram R\$ 144,5 bilhões / imagem gerada por IA

Entre as coberturas mais buscadas estão:

- Responsabilidade civil para acidentes com terceiros;
- Danos causados por incêndio ou curto-circuito;
- Cobertura para estruturas temporárias;
- Proteção contra cancelamento do evento;
- Danos a equipamentos de som e iluminação.

Em festas abertas ao público, por exemplo, qualquer incidente pode gerar prejuízos financeiros e até ações judiciais. Um problema elétrico, uma estrutura mal fixada ou até um acidente em barracas já são suficientes para causar dores de cabeça enormes aos organizadores.

E é justamente aí que surge uma oportunidade importante para os corretores.

Muitos clientes ainda não sabem que esse tipo de proteção existe ou acreditam que seguro para eventos é algo restrito apenas a grandes shows. Na prática, existe espaço para atuação em eventos de todos os tamanhos: desde festas escolares até grandes arraiais patrocinados por empresas.

Além disso, junho abre portas para novos relacionamentos comerciais. Um corretor que atende uma escola, por exemplo, pode aproveitar o período para apresentar soluções de responsabilidade civil. Já no segmento corporativo, os arraiais internos podem gerar oportunidades envolvendo seguro empresarial, vida e até benefícios.

O momento também acompanha um movimento maior do mercado segurador. Dados do setor mostram crescimento nos seguros de danos e responsabilidade, impulsionados pela maior preocupação das empresas com gestão de riscos e continuidade dos negócios. Em 2025, o segmento arrecadou R\$ 144,5 bilhões, com alta de 7,5% em relação ao ano anterior.

E em meio a tantas oportunidades sazonais, organização faz diferença.

Corretoras que conseguem segmentar clientes, identificar oportunidades rapidamente e criar campanhas direcionadas tendem a aproveitar melhor períodos como o São João. É exatamente nesse ponto que ferramentas de gestão passam a ter papel estratégico.

O **CRM Ping Seguro** ajuda corretores a organizar carteiras, criar filtros inteligentes e identificar oportunidades de cross selling de forma prática. Assim, fica muito mais fácil localizar clientes que possam precisar de soluções específicas para eventos, empresas, responsabilidade civil ou campanhas sazonais.

Porque no mercado atual, não basta apenas esperar o cliente pedir um seguro. Os corretores que mais crescem são aqueles que conseguem antecipar oportunidades e junho é um ótimo exemplo disso.

SEGURADORA ENTRA EM CAMPO

A SEGUROS UNIMED, braço segurador e financeiro do Sistema Unimed, agora é a patrocinadora oficial do futebol feminino e masculino do Tricolor. Com um investimento de R\$ 15 milhões por ano, até dezembro de 2028, com possibilidade de renovação por mais dois anos, a parceria apoiará a equipe profissional e as categorias de base, cuidando do futuro do clube. A marca estampa a barra traseira do uniforme.

Além disso, a seguradora será uma presença no MorumBIS, com exposição no banco de reservas, nos painéis e anéis de LED ao redor do gramado e no telão do estádio. O logo da companhia também estará no carrinho maca e na maleta da equipe médica, além de um camarote exclusivo.

“Mais do que um patrocínio, enxergamos o esporte como uma plataforma potente para criarmos conexões verdadeiras, valorizando histórias que expressam tão bem a nossa personalidade brasileira. Queremos ampliar o nosso alcance e reforçar o posicionamento de cuidado com pessoas e comunidades. O nosso propósito é promover bem-estar, saúde e qualidade de vida, mostrando que a companhia está sempre presente para cuidar e proteger”, afirma Renata Ucha, superintendente de Marketing da Seguros Unimed.

ATÉ O CLUBE DA FÉ TEM SEGUROS UNIMED

Como seguradora oficial e responsável pelo seguro empresarial da instituição, a empresa atuará na proteção do patrimônio do clube. É a prova prática do propósito da marca: levar segurança e tranquilidade para que o São Paulo continue focado em escrever sua história de glórias.

É com esse gancho que surge o mote da campanha de marketing da seguradora, conectando a paixão do futebol com uma mensagem de cuidado e proteção. A campanha traduz elementos clássicos da jornada



Da esq. para a dir: os presidentes **Harry Massis Jr.**, do São Paulo, e **Helton Freitas**, da Seguros Unimed, apresentam a nova camisa da equipe. Crédito: Gleyson Galdino / São Paulo FC

do torcedor como fé, superação, pertencimento e emoção, em narrativas que mostram que, embora a fé mova o futebol, fora de campo é preciso planejamento e segurança.

“É para proteger essa emoção e cuidar de quem move o clube que a Seguros Unimed entra em campo. Como dita o mote da nossa nova campanha: ‘Mas fé de verdade não é deixar o futuro nas mãos da sorte’. É unindo essa paixão vibrante à mais pura segurança que a nossa aliança se fortalece, provando que ‘Até o Clube da Fé tem Seguros Unimed’.” Completa Renata Ucha.

A entrada no universo do futebol coroa a presença da Seguros Unimed no esporte, que já apoia a cultura e modalidades como o vôlei, patrocinando quatro equipes na Superliga.

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

ARTEMIS TRACKING MODERNIZA A GESTÃO DE CARTAS PROTESTO



O **MERCADO DE SEGUROS DE CARGA** e logística enfrenta um desafio constante: a gestão rigorosa e logística enfrenta um desafio constante: a gestão rigorosa rigorosa de prazos e documentos essenciais para garantir o direito de regresso dos importadores, exportadores, segurados e seguradoras. No epicentro desse processo está a Carta Protesto, um documento de validade jurídica fundamental que notifica formalmente os transportadores e demais agentes da cadeia de custódia sobre danos ou extravios de mercadorias. Historicamente, este fluxo era marcado por processos manuais, lentidão e uma perigosa falta de rastreabilidade. Para transformar essa realidade, a **L. Perna Reguladora de Sinistros** desenvolveu o **Artemis Tracking**, uma plataforma web inovadora que automatiza integralmente o ciclo de gestão de cartas protesto.

Centralização e Automação de Processos

A plataforma Artemis Tracking atende a um ecossistema completo, englobando seguradoras, corretoras, despachantes e segurados. Sua principal virtude é a centralização de informações em um ambiente digital seguro. O sistema permite o cadastro detalhado de cartas protesto, o registro minucioso da cadeia logística (transportadores rodoviários, aéreos, marítimos, operadores portuários e recintos alfandegados) e o anexo de documentos fundamentais, como Invoice, BL/AWB e Termos de Avaria.

Ao automatizar o registro das avarias identificadas e o envio do protesto, o Artemis Tracking elimina falhas de preenchimento e agiliza a emissão de Cartas Protesto.

Segurança Jurídica e Rastreabilidade Total

A segurança é o pilar do Artemis Tracking. O sistema resolve uma das maiores dores de cabeça do setor: a comprovação de que todas as partes foram notificadas dentro do prazo legal. Por meio da plataforma, as Cartas Protesto são enviadas por e-mail para toda a cadeia de custódia com rastreabilidade e total segurança. O usuário pode monitorar em tempo real a data e o horário exatos em que cada destinatário visualizou a mensagem, gerando uma prova inequívoca de recebimento e leitura.

Para consolidar a validade jurídica das notificações, o Artemis Tracking possui integração nativa com uma das principais certificadoras digitais, garantindo que o documento formalizado tenha o peso legal necessário para futuras ações de regresso, pois garante o Protocolo Digital com ID de Autenticidade. Além disso, a plataforma oferece uma gestão rigorosa de perfis de acesso, desde o Administrador Geral até o Segurado/Importador, assegurando que cada usuário visualize apenas as informações pertinentes ao seu nível de permissão.

O Artemis Tracking foi desenvolvido para tornar a transformação digital do gerenciamento de Cartas Protesto simples, segura e altamente eficiente. A plataforma conta com materiais de apoio detalhados, manuais operacionais, fluxos intuitivos e portais de onboarding interativos, permitindo

que seguradoras, corretoras, despachantes aduaneiros, reguladoras de sinistros, transportadores e segurados adotem rapidamente uma nova realidade operacional baseada em automação, rastreabilidade e segurança jurídica.

Muito além de um simples sistema de envio de notificações, o Artemis Tracking representa uma evolução estratégica para o mercado de seguros de transporte e logística. Em um cenário cada vez mais dinâmico e competitivo, no qual o controle rigoroso de prazos e documentos é essencial.

Além disso, a integração nativa com certificadoras digitais reforça ainda mais a credibilidade e validade jurídica dos documentos emitidos pela plataforma. Cada protocolo gerado possui identificação única e mecanismos de autenticação que garantem integridade, confiabilidade e conformidade com as exigências do mercado segurador moderno. Dessa forma, empresas conseguem reduzir riscos operacionais, evitar perdas de prazo e aumentar a eficiência na condução de processos de regulação e recuperação de prejuízos.

Um Convite à Transformação Digital

O Artemis Tracking não é apenas uma ferramenta de automação; é uma solução de conformidade e segurança para o mercado segurador moderno. Ao eliminar o papel, reduzir o erro humano e garantir a rastreabilidade, Artemis Tracking entrega ao mercado uma tecnologia que protege o capital das seguradoras e a confiança dos segurados.

Mais do que tecnologia, o Artemis Tracking entrega confiança, transparência, eficiência e proteção para operações que exigem precisão absoluta.

Com suporte dedicado e materiais de apoio, como manuais detalhados e portais de onboarding interativos, a transição para a gestão digital de Cartas Protesto nunca foi tão acessível. O Artemis Tracking entrega segurança jurídica, rastreabilidade e eficiência operacional para seguradoras, corretoras, despachantes e segurados.

Solicite uma demonstração e descubra como a tecnologia pode transformar a gestão de cartas protesto com agilidade, controle e confiabilidade.



O Artemis Tracking

foi desenvolvido para tornar a transformação digital do gerenciamento de Cartas Protesto simples, segura e altamente eficiente.

o que as pessoas
andam pesquisando
sobre seguros?



seguro prestamista
porto seguro

seguro celular

seguro de carro *seguro carro*

seguro fiança

seguro auto *seguro de vida*

celular seguro

porto *bradesco seguro*

seguro defeso

seguro residencial

porto seguro corretor

seguro moto

seguro moto

Fonte: Google / Maio de 2026

Exclusivo. Extraordinário. **exalt**



 grupoexalt.com.br

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



A HUMANIZAÇÃO DA SAÚDE PET

APet aposta em acolhimento, agilidade e relacionamento para criar jornadas mais encantadoras e fortalecer vínculos com os tutores

O MERCADO PET BRASILEIRO vive uma transformação importante. Mais do que serviços, os buscam segurança emocional, acolhimento e confiança nas marcas que cuidam dos seus animais de estimação. Atenta a esse movimento, a APet vem consolidando uma estratégia centrada na experiência do cliente, transformando atendimento e suporte em pilares de encantamento e fidelização.

Uma análise recente realizada a partir dos feedbacks dos clientes, revelou um comportamento cada vez mais emocional e exigente dos tutores. Entre os principais fatores valorizados estão rapidez na resolução de demandas, clareza na comunicação, facilidade nos processos e sensação genuína de cuidado com o pet.

Temas ligados a reembolso, atendimento via WhatsApp e agilidade operacional aparecem como pontos decisivos na percepção da experiência. Quando a jornada funciona de forma eficiente, os clientes demonstram alto índice de satisfação, reconhecimento da marca e predisposição à recomendação. Para a APet, esses insights reforçam uma estratégia já em curso: tornar a experiência do tutor mais simples, humana e resolutiva.

Segundo Luiz Gênova, CEO da APet, hoje o tutor não busca apenas um plano de saúde para o pet. “Quem tem pet quer tranquilidade, acolhimento e confiança em momentos sensíveis. Nosso compromisso é transformar cada interação em uma experiência positiva e memorável. Em um setor cada vez mais competitivo, apostamos na humanização do atendimento como diferencial estratégico”

A empresa vem ampliando iniciativas voltadas à melhoria da comunicação, simplificação de processos e fortalecimento dos canais digitais. As prioridades da marca são tornar o atendimento cada vez mais resolutivo, reduzir tempo de resposta, simplificar jornadas de reembolso, ampliar a transparência das informações e fortalecer o relacionamento emocional com os tutores.

A estratégia acompanha uma tendência global do setor pet. Marcas que conseguem unir eficiência operacional e conexão emocional tendem a aumentar fidelização, retenção e recomendação espontânea.

O estudo também aponta que o tutor moderno possui comportamento semelhante ao de consumidores de segmentos premium de saúde e bem-estar. Ele valoriza o atendimento rápido, a comunicação empática, a praticidade digital, a previsibilidade financeira e o suporte em momentos críticos.

Nesse cenário, empresas que conseguem antecipar necessidades e reduzir fricções operacionais passam a ocupar um espaço de confiança cada vez maior na rotina das famílias multiespécie.

EXPERIÊNCIA COMO MOTOR DE CRESCIMENTO

Ao colocar o cliente no centro da estratégia, a APet reforça seu posicionamento como uma marca que vai além da prestação de serviço e busca construir relações duradouras com os tutores.

“**A leitura dos feedbacks mostra que o encantamento acontece principalmente quando o cliente percebe que a empresa está presente de forma rápida, eficiente e acolhedora nos momentos que mais importam. E é justamente nessa construção de confiança que a APet pretende seguir investindo: transformando atendimento em relacionamento e suporte em experiência positiva**”.

Luiz Gênova
CEO da APet

Luiz Gênova: hoje o tutor não busca apenas um plano de saúde para o pet, mas ter também tranquilidade.

ARTIGO

SEGURO DE VIDA: UMA PROTEÇÃO ABRANGENTE E SUCESSÓRIA

Por: Rosane Mota, Fundadora e CEO da RM7 Seguros



O SEGURO DE VIDA É frequentemente associado à ideia de proteção em caso de falecimento, mas suas vantagens vão muito além disso.

No entanto, suas aplicações não se limitam apenas a esse aspecto.

AS SUAS VANTAGENS

- 1. Proteção Financeira para os Beneficiários:** A principal função do seguro de vida é garantir a segurança financeira dos dependentes após a morte do segurado. Isso é particularmente crucial para aqueles que têm filhos, cônjuges ou outros dependentes que dependem de sua renda.
- 2. Planejamento Sucessório:** Um dos pontos mais relevantes é a utilização do seguro de vida como um instrumento de planejamento sucessório. Os valores pagos aos beneficiários não entram em inventário, o que significa que eles podem ser liberados rapidamente, evitando a morosidade dos processos judiciais e garantindo que os entes queridos recebam a quantia em um momento delicado.
- 3. Coberturas Diversificadas:** Além da cobertura básica por morte,

muitos seguros oferecem coberturas adicionais, como:

- **Invalidez:** Proteção em caso de invalidez total ou parcial, garantindo uma renda ao segurado.

- **Doenças Graves:** Pagamento antecipado em caso de diagnóstico de doenças graves, como câncer ou infarto, incluídas mais de 20 tipos de doenças em algumas seguradoras e inclusive o valor recebido pode ajudar a custear o tratamento. Essa modalidade impulsiona o mercado, devido ao reajuste dos planos de saúde e a alta dos custos hospitalares e os consumidores estão entendendo a sua importância em caso de um diagnóstico imprevisto.

- **Acidente:** Muitas apólices oferecem proteção em caso de invalidez total ou parcial, garantindo uma compensação financeira ao segurado.

- **Despesas Fúnebres:** Cobertura para custos relacionados ao funeral, aliviando a carga financeira sobre os familiares e no momento difícil a própria seguradora resolve todos os trâmites do funeral.

4. Acumulação de Capital: Alguns produtos de seguro de vida funcionam também como uma forma de investimento, permitindo ao segurado acumular capital ao longo do tempo. Isso pode ser útil para complementar a aposentadoria ou realizar investimentos futuros.

5. Tranquilidade e Planejamento Financeiro: Saber que há uma proteção para os seus entes queridos em caso de imprevistos proporciona uma sensação de segurança e paz de espírito. Isso permite um melhor planejamento financeiro, pois o segurado pode dedicar-se a outras áreas de sua vida com mais tranquilidade.

PROCESSOS SUCESSÓRIOS

Uma das maiores preocupações ao lidar com heranças é o

inventário, que pode ser um processo longo e custoso. O seguro

de vida se destaca por permitir que os beneficiários recebam o valor da apólice diretamente, sem necessidade de passar pelo inventário. Isso garante uma transferência de patrimônio mais rápida e eficiente, preservando a liquidez e a segurança financeira da família.

O seguro de vida é uma ferramenta poderosa que vai muito além da mera proteção em caso de falecimento. Ele atua como um pilar no planejamento financeiro e sucessório, proporcionando segurança e tranquilidade. Com diversas coberturas disponíveis, o segurado pode personalizar sua apólice de acordo com suas necessidades e as de sua família.

No meu entendimento é essencial considerar o seguro de vida não apenas como uma forma de proteção, mas como um componente estratégico na gestão do patrimônio e da segurança financeira familiar.

Investir em um seguro de vida é investir em nós mesmos e no futuro e na proteção de quem se ama, garantindo que, independentemente das circunstâncias, haverá suporte financeiro disponível.

Esse mercado gerou mais de 20 bilhões em prêmio este ano, mas ainda temos um trabalho árduo pela frente, pois mais de 80% da população brasileira ainda não tem o seguro de vida, o que merece uma atenção especial por parte de nós corretores, na orientação, pois essas pessoas que não entenderam ainda a importância do seguro de vida, encontram-se extremamente vulneráveis e para isso se torna extremamente necessário uma atuação consultiva por parte do corretor de seguros.





Vantagens que fazem sentido de verdade



Com o **Clube de Vantagens Allcare**, você aproveita **descontos exclusivos em mais de 600 e-commerces** de diferentes categorias.

Mais benefícios. Mais economia.
Mais Allcare no seu dia a dia.



Acesse agora mesmo e aproveite!

cubedevantagens.allcare.com.br

ANS - nº41728-9

allcare





DESENVOLVENDO CORRETORAS

A UNIVERSIDADE DE NEGÓCIOS e Seguros do Grupo A12+ segue fortalecendo sua proposta de desenvolvimento contínuo para corretoras sócias e participantes do programa Partners. Estruturada para apoiar a capacitação pessoal, profissional e empresarial, a universidade combina formação técnica, desenvolvimento de liderança, visão estratégica e preparação para os desafios de um mercado cada vez mais competitivo, oferecendo cursos online, com certificação ao final das trilhas por meio da plataforma corporativa do Grupo A12+.

A UNS também se destaca pela qualidade do ensino, reunindo professores com forte atuação prática e estratégica no mercado, bem como conteúdos apoiados por parceria com a Escola de Negócios e Seguros, referência nacional no segmento. A iniciativa busca desenvolver não só habilidades operacionais, mas também competências ligadas à liderança, vendas, performance e visão de negócio.

Em 2026, a universidade inicia uma nova etapa de expansão com a Jornada 2, que contará com diferentes frentes de desenvolvimento ao longo do ano. A primeira entrega deste ciclo é o programa de mentoria Acellera+ – Rumo ao Topo, uma imersão estratégica criada para um grupo seleto de participantes, permitindo acompanhamento próximo, aplicação prática e uma experiência de alta qualidade voltada à transformação operacional e ao crescimento sustentável das corretoras.

O programa foi desenvolvido para ajudar corretoras a superarem gargalos operacionais e avançarem em direção a uma atuação estratégica e orientada a resultados.



Grupo A12+ está oferecendo um conhecimento contínuo para os corretores parceiros da empresa, segundo o presidente **Renner Fidelis**.

“A UNS representa um investimento direto no futuro das nossas corretoras parceiras. Mais do que oferecer cursos, estamos construindo um ambiente de desenvolvimento contínuo, com formação técnica, visão empresarial e ferramentas práticas para gerar crescimento real. Quando fortalecemos nossos parceiros, fortalecemos todo o ecossistema do Grupo A12+”, explicou Renner Fidelis, presidente do Grupo A12+.

A proposta do Acellera+ é reduzir o tempo gasto em tarefas operacionais, apoiar a identificação e conversão de oportunidades de venda de maior valor e gerar um pipeline consistente de negócios para cada corretora participante.

Segundo Fernanda Souza, mentora de alta performance do projeto, o Acellera+ marca uma nova etapa da jornada de desenvolvimento promovida pela UNS. “A UNS posiciona-se como pilar estratégico para criar uma cultura corporativa unificada, impulsionando crescimento sustentável, expandir níveis de capacitação, preparando corretoras para cenários complexos com inovação contínua, liderança forte e foco em metas compartilhadas, fortalecendo o ecossistema A12+, como referência em desenvolvimento profissional no setor de seguros. Representa uma nova etapa por integrar visão estratégica e eficiência operacional, elevando corretoras de visão tática para estratégica, alinhando cultura aos objetivos do Grupo A12+ e promovendo resiliência em um mercado tão dinâmico”.

A Jornada 2 da UNS será desenvolvida ao longo de 2026, com novas trilhas, conteúdos e capacitações previstas para os próximos ciclos da universidade.

A estrutura do programa Acellera+ foi planejada para ocorrer ao longo de quatro meses, entre março e junho de 2026, combinando aulas e atividades práticas. Em março, o foco foi mapear e automatizar rotas repetitivas da corretora. Em abril, a ênfase foi a segmentação da base de clientes e a construção de planos de ação por perfil. Já em maio, os participantes trabalharam o mapeamento de oportunidades regionais, enquanto junho será dedicado à transformação do planejamento em um plano de ação tangível e estruturado.

O formato reforça o caráter aplicado e exclusivo da iniciativa. O programa prevê sessões quinzenais intensivas de uma hora e meia, materiais exclusivos com templates, e-books, checklists e guias avançados, além de um grupo VIP para dúvidas e trocas ao longo da jornada. Ao final, os três participantes com melhor pontuação receberão reconhecimento especial, com destaque institucional, compartilhamento de melhores práticas e participação em reunião de conselho dos sócios e confraternização, com tudo pago.

Com uma proposta mais próxima, prática e estratégica, o Acellera+ inaugura a nova fase da UNS reforçando o compromisso do Grupo A12+ com o desenvolvimento sustentável das corretoras parceiras e com a construção de um ecossistema cada vez mais preparado para crescer com eficiência, liderança e visão de futuro.

1º TRIMESTRE DE CRESCIMENTO



O MERCADO DE SEGUROS DE pessoas cresce em ritmo acelerado no início de 2026. Relatório elaborado pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida — Fenaprevi, com base nas informações da Superintendência de Seguros Privados – SUSEP, destaca que os prêmios em seguros de pessoas somaram R\$ 20,3 bilhões no primeiro trimestre do ano, um aumento de, aproximadamente, R\$ 2 bilhões quando comparado ao mesmo intervalo de 2025. O resultado revela expansão de 10% no segmento.

Ao realizar uma análise detalhada por produto, o documento mostra que as maiores altas estão nos prêmios dos seguros contra Doenças Graves (21%), Educacional (20,5%) e Prestamista (17,7%), sempre na mesma base de comparação. Ao distribuir o total de prêmios arrecadados no trimestre pelos produtos, foi identificado que 48% desse total foi registrado no seguro de Vida (modalidades individual e coletiva), 30% no Prestamista e 12% em Acidentes Pessoais. O presidente da Federação, Edson Franco,

ressalta o bom momento do setor de seguros de pessoas que apresentou crescimento sólido nos últimos anos, porém ainda muito tímido frente ao enorme contingente de famílias descobertas. “Junto à melhora das condições socioeconômicas, tais como renda e emprego, urge medidas de conscientização e de educação securitária e previdenciária da nossa população. A proteção da renda das famílias ainda não é uma realidade dos brasileiros, apenas 18% da população com mais de 18 anos tem um seguro de vida”, alerta.

A análise também traz os valores dos sinistros pagos, que totalizaram R\$ 4,4 bilhões no primeiro trimestre de 2026, uma variação de 4,9% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Ao detalhar por produto, o documento demonstra que as indenizações pagas em seguros contra Doenças Graves subiram 24,2%, e que as da modalidade Vida Individual cresceram 19,7%, no mesmo trimestre de 2025.

GERAÇÕES MUDAM. O CUIDADO FICA.

Ao longo das décadas, o que fica é o compromisso com quem realmente importa. Mais do que uma trajetória, o GBOEX representa a solidez de quem atravessou gerações, acompanhou transformações e seguiu firme, garantindo cuidado e atenção em cada momento.

GBOEX Previdência e Seguro de Pessoas
Há 113 anos cuidando do seu futuro.



QUASE 13 MILHÕES DE PARTICIPANTES

O SISTEMA DE CONSÓRCIOS iniciou 2026 com novo marco histórico: 12,85 milhões de participantes ativos no fim do primeiro bimestre, segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC). O número representa alta de 12,6% em relação ao ano anterior e um crescimento acumulado de 56,5% desde 2022, quando havia 8,21 milhões de consorciados.

O avanço ocorre em meio a uma sequência de resultados positivos. Em pouco mais de quatro anos, o setor registrou 49 recordes consecutivos de base de participantes, evidenciando a consolidação da modalidade como ferramenta de planejamento financeiro no país.

As vendas também reforçam esse movimento. No primeiro bimestre de 2026, foram comercializadas 873,09 mil cotas, alta de 8,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. Os créditos negociados somaram R\$ 79,88 bilhões, avanço de 15,5%.

Para Alberto Friggi, especialista em crédito estruturado e sócio-fundador da Friggi&Secco, o crescimento está relacionado à mudança na forma como o consumidor brasileiro enxerga o planejamento financeiro. “Esse movimento reflete uma combinação de fatores, principalmente a busca por planejamento financeiro mais estruturado. O consórcio deixa de ser visto apenas como alternativa ao financiamento e passa a ser utilizado como uma ferramenta de organização patrimonial”, afirma.

Segundo ele, o maior acesso à informação também contribuiu para a expansão da



No primeiro bimestre de 2026, foram comercializadas 873,09 mil cotas, alta de 8,8%.

modalidade. “Temos percebido um aumento de clientes que procuram o consórcio de forma estratégica, entendendo melhor o custo do crédito tradicional e buscando alternativas mais eficientes”, explica.

Mesmo em um cenário sazonalmente mais desafiador, com férias e menor atividade econômica no início do ano, o setor manteve crescimento. A avaliação da ABAC é de que o consórcio segue fortalecido pela adoção de práticas de educação financeira e planejamento de longo prazo.


Na visão de Friggi, o ambiente de juros elevados também favorece a busca pela modalidade. “Quando o crédito fica mais caro e mais restrito, o consórcio se torna naturalmente mais atrativo. Ele permite um planejamento mais disciplinado, sem a pressão dos juros do financiamento tradicional”, diz.

Na visão de Friggi, o ambiente de juros elevados também favorece a busca pela modalidade. “Quando o crédito fica mais caro e mais restrito, o consórcio se torna naturalmente mais atrativo. Ele permite um planejamento mais disciplinado, sem a pressão dos juros do financiamento tradicional”, diz.

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.

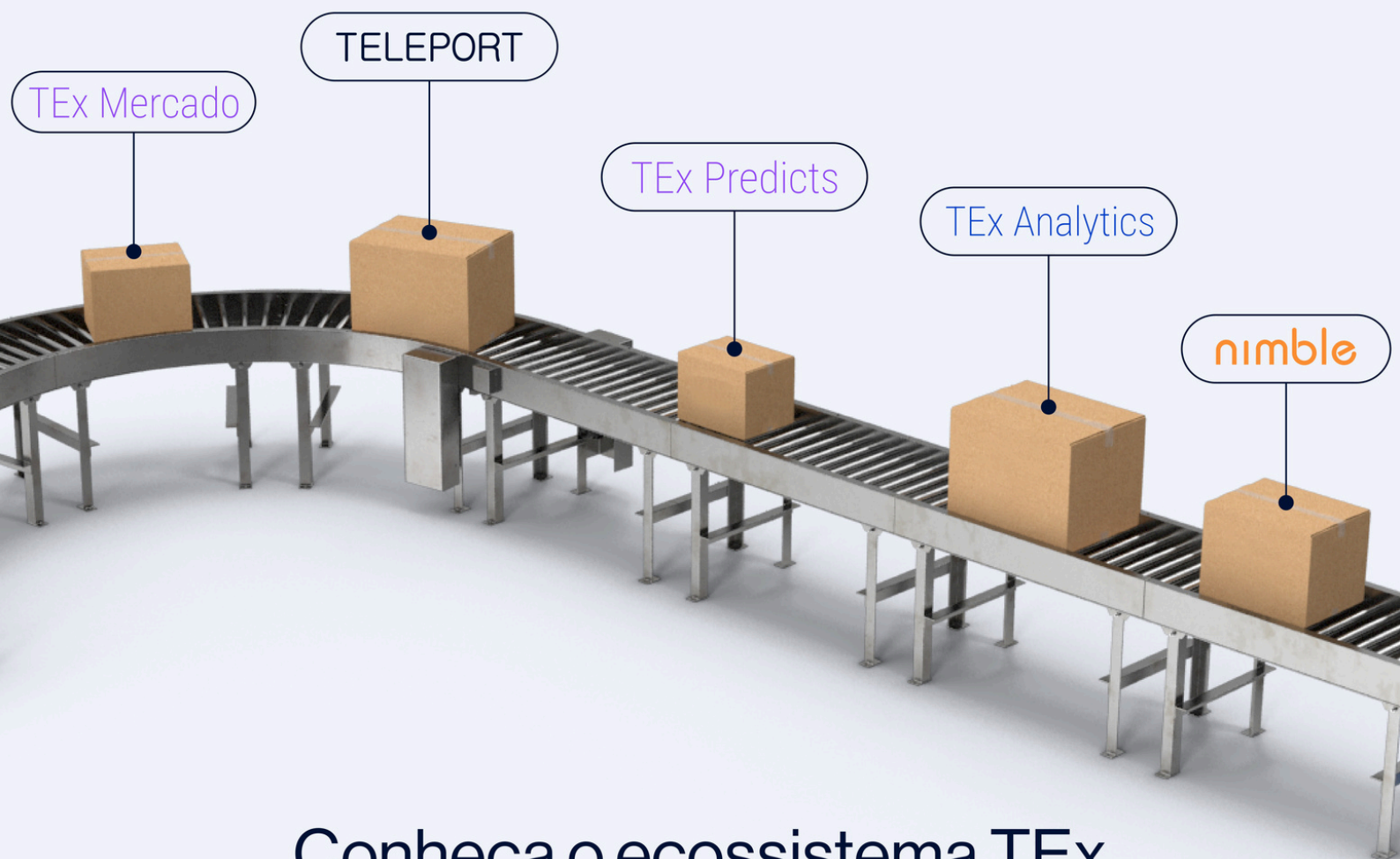
tá seguro.

tá com a gente.



Leia o QR Code
e saiba mais

Temos tudo para sua operação acontecer



Conheça o ecossistema TEx
para o Mercado de Seguros