



# SEGURO

## NOVA DIGITAL



**45 ANOS DE TÉCNICA E CONFIANÇA**  
EXPERIÊNCIA E INOVAÇÃO CONSOLIDAM A L.PERNA  
COMO REFERÊNCIA EM REGULAÇÃO DE SINISTROS NO  
SEGURO DE TRANSPORTE



PRODUTOS SOB MEDIDA  
IMPULSIONAM EXPANSÃO  
DA ALLCARE P. 12

SEGUROS UNIMED AMPLIA  
SEU PORTFÓLIO PARA  
EMPRESAS P. 32



# a.pet<sup>®</sup>

O plano ideal para seu pet



## cuidar dos pets é algo

## *incondicional*



## para tutores que amam

## *Seus melhores amigos*



OFERTA EXCLUSIVA

DESCONTO DE

# 15%

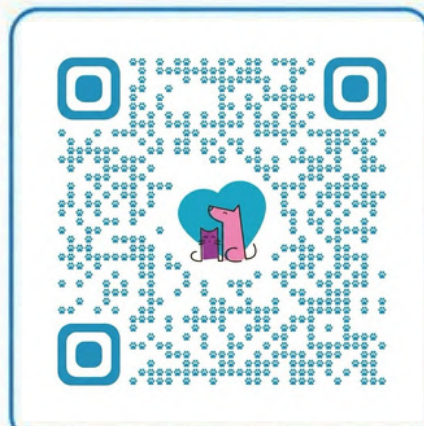
VITALÍCIO



### 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



### Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguironovadigital.com.br

### Relações Públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguironovadigital.com.br

### Articelistas

Regina Lacerda

Thiago Molena

### Capa:

L.Perna Reguladora de Sinistros

**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@seguironovadigital.com.br

Website: <http://seguironovadigital.com.br/>

## Experiência que constrói o futuro

Esta edição abre espaço para uma história que traduz a essência do mercado segurador: a capacidade de evoluir sem perder seus pilares. A matéria de capa apresenta a trajetória da L.Perna Reguladora de Sinistros, empresa que chega aos 45 anos consolidando uma combinação rara entre experiência prática, rigor técnico, investimento em pessoas e visão de futuro. Mais do que acompanhar as transformações do seguro de transporte, a companhia ajudou a construir parte dessa evolução ao longo das últimas décadas.

A história da empresa também revela um movimento que atravessa todo o setor: a união entre tradição e tecnologia. Em um ambiente cada vez mais complexo, empresas que conseguem equilibrar agilidade operacional, inteligência de dados e capital humano se tornam referências naturais em seus segmentos. E é justamente essa busca por assertividade e crescimento sustentável que conecta a matéria de capa à entrevista desta edição com Alessandra Casaro.

Na conversa, a executiva da Allcare mostra como inteligência de mercado, regionalização e análise estratégica de dados passaram a ocupar um papel central no desenvolvimento de produtos e na expansão do setor de saúde suplementar. A companhia revela uma visão alinhada às novas demandas do consumidor: mais previsibilidade, personalização e acesso, sempre com foco em eficiência e escala sustentável.

A revista também reúne reflexões importantes de especialistas que acompanham de perto os movimentos do mercado. Regina Lacerda compartilha sua visão sobre os desafios e oportunidades do setor, enquanto Thiago Molena contribui com análises sobre temas jurídicos e regulatórios que impactam diretamente o ambiente segurador.

A edição 63 da SND reforça, mais uma vez, que o mercado de seguros vive um ciclo de transformação profunda, na qual a tecnologia, governança, experiência e capital humano caminham lado a lado. Entre histórias inspiradoras, entrevistas e análises especializadas, a revista segue acompanhando os movimentos que moldam o presente e o futuro do setor.

Tem muito mais conteúdo para conferir nas próximas páginas..

Bons negócios!

*Sergio Vitor Guerra*

# 12

## ENTREVISTA

PRODUTOS SOB  
MEDIDA  
IMPULSIONAM  
EXPANSÃO

# 24

## SAÚDE PET

O NOVO TRIPÉ DA  
VANTAGEM  
COMPETITIVA

# 32

## SEGURO PME

REFORÇO NA  
PROTEÇÃO DAS  
EMPRESAS

# 18

## CAPA

EXPERTISE QUE  
ATRAVESSA  
DÉCADAS

# 28

## FICA A DICA

TUDO QUE VOCÊ  
PRECISA SABER  
SOBRE MARKETING  
PARA CORRETORES  
DE SEGUROS!

# 42

## CORRETORA

LIDERANÇA  
CONSOLIDADA E O  
OLHAR NO FUTURO  
DA PROTEÇÃO



OFFICIAL GLOBAL  
TRAINING PARTNER



No Liverpool FC  
e no seu negócio,  
a vitória é resultado  
de preparo e parceria.

**AXA, JUNTOS A CADA PASSO.**



## VENCEDORES EM BUDAPESTE

A **ICATU SEGUROS PROMOVEU**, entre os dias 27 de abril e 1º de maio, a viagem em premiação aos vencedores da Campanha Antonio Carlos de Almeida

Braga 2025. O grupo participou de uma experiência em Budapeste, na Hungria, com uma programação exclusiva voltada a referências culturais e turísticas da cidade.

A viagem integra a ampliação e reformulação da campanha, que passou a contar, em 2025, com novas categorias, critérios mais abrangentes e o dobro de oportunidades de premiação.

“Reconhecer os corretores que se destacam é, para nós, uma forma concreta de valorizar quem está na linha de frente da proteção financeira no Brasil. A Campanha Antonio Carlos de Almeida Braga traduz esse compromisso ao premiar desempenho, consistência e a capacidade de gerar valor de forma sustentável para o negócio e para os clientes”, afirma o CEO da Icatu Seguros, Luciano Soares.

## FOCO NO PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO

**NO DIA 6 DE MAIO**, o GBOEX promoveu uma palestra on-line para corretores de seguros parceiros da entidade e colaboradores de todo o Brasil.

A iniciativa integra o programa GBOEX Qualifica, o qual oportuniza atualização de conhecimentos específicos na área de atuação dos profissionais, em diversas atividades realizadas durante o ano.

O consultor de Planejamento e Proteção Financeira Rogério Araújo, corretor de seguros há 27 anos, foi o palestrante do encontro. Escritor e CEO do Grupo TGL, ele é presidente do Instituto Minha Vida Protegida, e falará sobre o cenário do País em relação às questões e sobre proteção financeira e planejamento frágil. “Você pode ter investimentos, imóveis e reservas, mas sem proteção, tudo pode desmoronar com um único imprevisto. O pecúlio é o alicerce que sustenta todo o planejamento. Sem ele, nada está verdadeiramente seguro”, afirma.



# A corretora de seguros que **conecta o Brasil** de ponta a ponta!

Do agronegócio à  
logística, da saúde ao  
patrimônio: **soluções  
completas para  
cada desafio.**

Na Alper Seguros,  
**combinamos expertise,  
tecnologia e presença  
nacional** para proteger  
pessoas e empresas com  
inteligência e eficiência.  
Com um **time especializado**  
e um **portfólio abrangente**,  
atuamos lado a lado com  
nossos clientes, do  
planejamento à gestão  
de riscos. Porque  
**mais do que seguros,**  
entregamos segurança,  
proximidade e resultados  
que impulsionam o setor.



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

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

  @alperseguros

# JUNTAS NO SEGURO DE FROTAS RCF-V

**EM UM CENÁRIO DE** custos elevados, alta exposição a riscos e pressão por eficiência, empresas buscam soluções mais ágeis, integradas e alinhadas à realidade operacional. Esse movimento tem levado à revisão de modelos tradicionais, ainda marcados por processos fragmentados e pouca conexão entre as



etapas da operação. Como resposta, ganham espaço estruturas mais modernas, que utilizam tecnologia para simplificar rotinas e ampliar o controle sobre as apólices.

Nesse contexto, a Albatroz MGA amplia sua atuação e passa a oferecer também o seguro de Responsabilidade Civil Facultativa de Veículos (RCF-V), fortalecendo sua proposta de valor no segmento de frotas, em parceria a BS2 Seguros exclusivamente a este produto.

Através da plataforma digital da Albatroz MGA, corretores e clientes possuem gerenciamento de suas cotações, apólices, endossos, sinistros e documentos com mais agilidade e visibilidade. Com navegação simples e foco na usabilidade, a solução reduz retrabalho, minimiza erros operacionais e contribui para uma gestão mais eficiente das frotas, ampliando o controle sobre toda a operação.

# ROADSHOWS EM POLOS ESTRATÉGICOS

**A AXA NO BRASIL REFORÇA** sua estratégia de crescimento aumentando a capilaridade no território nacional e segue com os roadshows pelo país. Duas cidades receberam o time da seguradora na segunda quinzena de abril: Blumenau (SC) e Ribeirão Preto (SP).

“Acreditamos que centros econômicos com esse potencial de crescimento são extremamente atrativos para o nosso negócio, que busca constantemente apoiar o desenvolvimento do ecossistema corporativo. Mais do que atender aos empresários locais, a pujança desses polos oferece um terreno fértil para o trabalho dos nossos corretores parceiros”, afirma Erika Medici, CEO da AXA no Brasil, que esteve presente em ambos os eventos.



# PASI



**NR-1**

A saúde mental passou a ser obrigação.

**Para o PASI, sempre foi compromisso.**

## CONHEÇA O **PASI NR-1**

Produto especialmente desenvolvido para apoiar as empresas na gestão dos riscos psicossociais exigidos pela NR-1, **transformando a norma em um processo claro, estruturado e responsável.**




**Aponte a câmera e garanta as condições de pré-venda!**

# PASI

**Central PASI** - 4000-1989 | 0800 703 6302

sip@pasi.com.br | www.pasi.com.br

 /seguroPASI

## “EU VOU CONTINUAR SONHANDO”

O EMPRESÁRIO NILTON MOLINA reuniu convidados na sede do Grupo MAG, na Faria Lima, em São Paulo, no dia 23 de abril, para celebrar seus 90 anos. A comemoração foi oferecida pela companhia e reuniu nomes do setor de seguros, lideranças institucionais e convidados do meio empresarial.

Entre os presentes estavam o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, o empreendedor Celso Athayde, fundador da CUFA, além de representantes do Fórum Mário Petrelli, iniciativa voltada ao fomento do mercado de seguros, previdência e capitalização.

“Eu vou continuar sonhando, tentando realizar coisas. Vou continuar amando minha mulher, meus filhos, meus netos, meus companheiros e principalmente a vida”, completou Nilton Molina ao encerrar a celebração.



## ALLCARE + HUMANA SAÚDE

A ALLCARE GESTORA DE Saúde e a Humana Saúde Piauí firmaram parceria para a oferta de planos coletivos por adesão no estado. A iniciativa amplia o acesso da população a uma operadora consolidada na região, com 30 anos de atuação e integrada ao Grupo Athena Saúde, que reúne 1,5 milhão de beneficiários em todo o Brasil.

Com sede em Teresina, a Humana Saúde construiu uma operação baseada na verticalização dos serviços,

reunindo hospitais, centros diagnósticos e unidades próprias sob a mesma gestão. Esse modelo permite maior controle da jornada do paciente, eficiência operacional e oferta de planos com custo mais competitivo em relação à média do mercado.

A operadora se destaca especialmente pela força de sua rede própria, com ativos relevantes como o Hospital Prontomed, o Hospital Santa Maria e as unidades da Med Imagem, referência em diagnóstico na região. A atuação se estende a municípios estratégicos do Piauí e também a estados como Maranhão e Rio Grande do Norte, garantindo capilaridade e suporte assistencial em diferentes localidades.



# 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.

\*Consulte o regulamento das campanhas.

# PRODUTOS SOB MEDIDA IMPULSIONAM EXPANSÃO

A CRIAÇÃO DA ÁREA de Produtos e Inteligência de Mercado da Allcare, em dezembro de 2024, marcou um novo momento estratégico para a companhia. Com o departamento, que tem como líder a executiva Alessandra Casaro, a empresa passou a integrar dados, estudos regionais e desenvolvimento de produtos para ampliar sua capacidade de expansão em diferentes mercados do país. O movimento já apresenta resultados expressivos: apenas neste ano, a Allcare fechou sete novas parcerias e implantou 20 projetos, reforçando sua atuação com soluções mais aderentes às necessidades de cada região e perfil de cliente.

## Resultados:

A área de Produtos e Inteligência de Mercado já neste ano rendeu:

- Desenvolvimento de 20 novos projetos em 2026 ✓
- Crescimento de 10% no número de operadoras ✓

“ Isso mostra não só ganho de escala, mas também diversificação e maior eficiência na gestão do portfólio”.

**Alessandra Casaro**

Diretora Executiva de Produtos e Inteligência de Mercado.



Além do avanço em parcerias e novos projetos, a executiva ressalta que a estruturação da área trouxe mais previsibilidade e segurança para as tomadas de decisão da companhia. A combinação entre inteligência de mercado, análise de dados e desenvolvimento de produtos permitiu à Allcare reduzir riscos, acelerar implantações e aumentar a aderência das soluções lançadas, fortalecendo a estratégia de crescimento sustentável da empresa no setor de saúde suplementar.

Nesta entrevista exclusiva, Alessandra destaca que o Brasil exige estratégias segmentadas, especialmente no setor de saúde suplementar, onde comportamento, renda e demanda variam de região para região. A executiva também reforça o papel fundamental do corretor na consolidação da companhia em todo o território nacional e aponta que o uso inteligente de dados tem sido essencial para democratizar o acesso à saúde privada, permitindo o desenvolvimento de produtos mais acessíveis, sustentáveis e alinhados às expectativas do consumidor atual.

**Seguro Nova Digital - A área de produtos e inteligência de mercado foi criada em dezembro de 2024. De que forma ela vem contribuindo para o crescimento da Allcare no mercado?**

**Alessandra Casaro** - A área de Produtos sempre atuou como um elo estratégico entre o comercial, as operadoras e as áreas internas, sempre com uma atuação muito focada em dar velocidade à implantação dos novos produtos, mas, principalmente, em garantir mais assertividade nos lançamentos. O que muda hoje é que, para além da execução,

incorporamos uma camada estruturada de inteligência de mercado que vem impulsionando o crescimento ao integrar dados, estratégia e produto. Isso tem nos ajudado a reduzir riscos, aumentando a efetividade das tomadas de decisão, o que impacta diretamente em uma maior assertividade e, conseqüente, nos planos de expansão da Allcare. Em resumo, o que a gente fez foi estruturar melhor uma área que já existia e incorporar inteligência ao processo. O crescimento da Allcare exigiu esse movimento. Hoje, meu foco é garantir que cada produto lançado tenha aderência real ao mercado e gere resultado consistente no médio e longo prazo.

**SND - Quais são os números de crescimento da companhia desde então?**

**AC** - Posso falar a respeito do crescimento que observamos nos primeiros meses deste ano, que exemplificam bem o que estou dizendo. Tivemos, nesse curto período, um crescimento superior a 10% no número de operadoras, com 7 novos parceiros até agora. Além disso foram implantados 13 produtos dentro de operadoras já consolidadas em nossa carteira, totalizando 20 projetos apenas este ano. Isso mostra não só ganho de escala, mas também diversificação e maior eficiência na gestão do portfólio.

**SND - Qual é o perfil de parceiros de negócios que a companhia buscou e busca no mercado?**

**AC** - Nós buscamos parceiros que tenham aderência real ao mercado em que atuam e capacidade de atender

diferentes tipos de público. O foco está em parceiros que permitam desenvolver produtos competitivos, com bom equilíbrio entre custo, cobertura e aceitação de mercado. Também há espaço para construção conjunta de produtos exclusivos, especialmente em mercados com demandas específicas.

**SND - Por que adequar produtos e modelos de negócios é importante no contexto brasileiro?**

**AC** - Como todos sabem, o Brasil não é um mercado homogêneo, especialmente quando se fala em saúde. Quando olhamos para diferentes regiões, observamos realidades muito distintas em termos de renda, comportamento e necessidade de saúde. Ter produtos que se adaptem a essas diferentes regionalidades é fundamental para ganhar aderência e escala sustentável.

**SND - Atualmente, o que o cliente mais espera do relacionamento entre ele e a sua gestora/operadora de saúde?**

**AC** - O cliente quer clareza, previsibilidade e acesso. Ele quer entender o que está contratando, ter segurança no custo e conseguir usar o plano com facilidade. Além disso, há uma expectativa crescente por experiências mais simples, com canais ágeis e soluções que façam sentido no dia a dia.

**SND - Essa é uma maneira de expandir a saúde privada no país?**

**AC** - Quando eu uso dados para entender o perfil daquele público e daquela região, consigo estruturar, em conjunto com a Operadora, produtos mais adequados e, muitas vezes, mais acessíveis. Isso amplia o alcance da saúde suplementar e permite que mais pessoas entrem nesse sistema de forma sustentável.

**SND - Como a Allcare avalia a importância do corretor no processo de consolidação da companhia em todo território nacional?**

“ O corretor sempre foi peça fundamental. Ele está na ponta, entende o cliente e traduz o produto”.

**SND - Na sua avaliação, qual é o tamanho do potencial que o setor de saúde suplementar tem hoje no Brasil?**

**AC** - Eu vejo um potencial muito grande, principalmente fora dos grandes centros e em públicos que ainda não são plenamente atendidos. Existe uma demanda crescente por acesso à saúde de qualidade, e isso abre espaço para soluções mais inteligentes e segmentadas.

**SND - Você é uma profissional que está fazendo carreira dentro da Allcare. De que forma isso contribui para o seu trabalho na área de Produtos e Inteligência de Mercado?**

**AC** - Ter construído uma trajetória dentro da Allcare me dá uma visão muito completa do negócio. Eu conheço as engrenagens da operação, entendo o comercial e o relacionamento e sei onde estão os pontos de atenção. Conectando dados, operação e mercado consigo tomar decisões mais assertivas e estratégicas na área de Produtos e Inteligência de Mercado.

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<sup>,90</sup>**

por mês



ping  S E G U R O



# A CLÁUSULA DE ARBITRAGEM NA NOVA LEI DE SEGUROS

Por: Thiago Molena, professor da Conhecer Seguros, advogado especializado em direito dos seguro

**A MODERNIZAÇÃO DO MERCADO** segurador brasileiro, impulsionada pela LCS, trouxe importantes avanços na forma de resolução de conflitos decorrentes de contratos securitários, com possível capacidade de aplicação aos sinistros de grandes riscos. Dentre essas inovações, destaca-se o fortalecimento da cláusula de arbitragem como mecanismo adequado para solução de controvérsias, muito usualmente quanto aos sinistros decorrentes de seguros corporativos de grande porte, mas não somente.

O artigo 129 da LCS dispõe que “nos contratos de seguro sujeitos a esta Lei, poderá ser pactuada, mediante instrumento assinado pelas partes, a resolução de litígios por meios alternativos, que será feita no Brasil e submetida às regras do direito brasileiro, inclusive na modalidade de arbitragem”, sendo que o ponto mais importante da inovação está no parágrafo único que dispõe responsabilidade funcional à SUSEP para disciplinar “a divulgação obrigatória dos conflitos e das decisões respectivas, sem identificação particulares, em repositório de fácil acesso aos interessados.”

Neste ponto já surge uma dúvida jurídica: pode a LCS fixar competência administrativa à SUSEP para, dentro do seu escopo legislativo de fiscalização do mercado seguro, disciplinar regras de publicidade das decisões arbitrais que próprio da Lei de Arbitragem – Lei n. 9.307/1996?

Os sinistros de grandes riscos, notadamente nos ramos de Property e Responsabilidade Civil, apresentam elevado grau de complexidade técnica, alto valor econômico e

multiplicidade de agentes envolvidos. Nesse contexto, a arbitragem surge como instrumento, supostamente, eficiente para solução de disputas, contribuindo para maior celeridade, especialização técnica e segurança jurídica.

A nova Lei de Seguros, ao reconhecer e consolidar a utilização da arbitragem nos contratos securitários, reforça a adoção desse mecanismo como ferramenta estratégica solução de conflitos no pós-regulação, com surgimento de divergências, para os sinistros complexos.

## ARBITRAGEM NO CONTRATO DE SEGURO E A NOVA LEI DE SEGUROS

Historicamente, a utilização da arbitragem no contrato de seguro foi objeto de debates, especialmente em razão da natureza adesiva de parte dos contratos securitários e da necessidade de preservação do equilíbrio entre segurado e seguradora. Contudo, nos seguros de grandes riscos, essa preocupação tende a ser mitigada, uma vez que tais contratos envolvem, em regra, partes com elevado grau de capacidade técnica e poder de negociação.

Neste sentido, a disposição do art. 129 da LCS encontra mais dificuldade de aplicação – ou de pelo menos discussão jurídica – dentro da operação dos seguros massificados.

A nova Lei de Seguros consolida esse entendimento ao admitir expressamente a cláusula de arbitragem como meio legítimo de resolução de conflitos, sobretudo nos seguros empresariais e de grandes riscos.

[Leia o artigo na íntegra no site da SND.](#)



Editora  
Infinita

**Palavras**  
que **inspiram**

**Histórias**  
que **transformam**  
e fortalecem o mercado  
de **seguros em Brasília**

**Parabéns**  
**Brasília**

**66** anos

O futuro  
continua sendo  
**escrito aqui**





# EXPERTISE QUE ATRAVESSA DÉCADAS

Trajetória da L.Perna, uma das principais reguladoras de sinistros do país, mostra como técnica, agilidade e investimento em pessoas sustentam crescimento e relevância no mercado

Por: Sergio Vitor Guerra



A **L.Perna Reguladora de Sinistros** construiu, ao longo de 45 anos, uma trajetória baseada em rigor técnico, agilidade e confiança no mercado de seguro de transporte, evoluindo de uma atuação inicial no transporte internacional para uma operação nacional e global.

**EM 45 ANOS DE** trajetória, a L.Perna Reguladora de Sinistros construiu uma história marcada por pioneirismo técnico, adaptação constante e uma visão clara sobre o papel estratégico da regulação no seguro de transporte. Fundada por Luiz Perna, a empresa nasceu a partir de uma oportunidade concreta no mercado e se consolidou ao longo das décadas como uma referência em eficiência, conhecimento aplicado e proximidade com clientes e parceiros.

O início da operação tem veia familiar. Foi em uma oportunidade surgida no escritório do seu pai que Luiz recebeu a demanda para atender uma comissária no Rio de Janeiro. O contexto envolvia operações relevantes como a Usina de Itaipu e o Porto de Paranaguá. “A empresa começou voltada ao transporte internacional, atendendo cargas como papel de bobina vindo da Itália. Depois, com a instalação da Renault no Paraná, passamos a atuar fortemente na exportação e importação da fábrica. Foram experiências fundamentais que impulsionaram nosso crescimento”, relembra Luiz Perna.

A partir dessas operações, a empresa ganhou visibilidade e passou a ser demandada por seguradoras em diferentes regiões do país. O escopo de atuação se ampliou e, com o tempo, a



**Luiz Perna:** experiências nacionais e internacionais moldaram o crescimento

L.Perna deixou de atuar apenas no transporte internacional marítimo para incorporar também o transporte rodoviário nacional.



**As seguradoras buscavam uma empresa com técnica e eficiência. Foi assim que fomos crescendo, com base na confiança e na entrega”.**

**Luiz Perna**  
Fundador da L.Perna

Ao longo dessa jornada, os desafios foram muitos, especialmente em um setor que exige alta especialização e capacidade de resposta rápida. “Sempre fomos atrás de tecnologia. Mas o grande diferencial sempre foi a rapidez no atendimento e a qualidade técnica. A regulação exige resposta imediata, capital de giro estruturado e profissionais altamente capacitados”, afirma o executivo. Para ele, a combinação entre disciplina financeira, investimento em pessoas e rigor técnico é o que sustenta a longevidade da empresa.

Essa cultura também se reflete na operação. “Não existe uma formação acadêmica específica para regulador. A experiência vem da prática, da pista. Nossa equipe é altamente especializada e focada em agilidade e melhoria contínua”, complementa Diego Lima, gerente operacional.

### **NOVA VISÃO DE MERCADO E EXPANSÃO ESTRATÉGICA**

Um ponto de inflexão importante na trajetória da L.Perna foi a chegada de

Vanderlei Moghetti, diretor administrativo. Com uma sólida trajetória no mercado de seguros, ele trouxe uma visão mais estruturada de gestão e expansão. “A L.Perna já tinha uma base técnica muito sólida construída. O meu papel foi organizar processos, investir em tecnologia e dar escala ao negócio”, explica.



**Vanderlei Moghetti** é o responsável pela consolidação da empresa no mercado de seguros

Esse movimento marcou também a transição da empresa de uma atuação regional para uma presença nacional mais estruturada. “A partir desse momento, passamos a ter sistemas, governança e uma visão empresarial mais ampla, o que nos permitiu crescer de forma sustentável”, complementa Kika Tavares Perna, diretora de operações.

Outro marco relevante foi a entrada mais consistente no mercado de seguros, especialmente com a parceria com a Akad, que abriu caminho para a ampliação da atuação no transporte nacional. “Foi um processo de aprendizado e crescimento. Passamos a atender um volume maior de operações e a desenvolver ainda mais nossa capacidade técnica”, relembra Luiz.

Uma das bases que consolidaram a empresa foi a vivência na prática que os diretores tiveram.

“ **Nós já estivemos na pista. Por isso, sabemos exatamente o que acontece no momento do sinistro. Isso traz sensibilidade e assertividade para as decisões**”,

**Kika Tavares Perna**  
Diretora de Operações



**Kika Tavares Perna:** conhecimento prático dos sinistros é um diferencial dos diretores

## **PAVIMENTANDO A ESTRADA EM CINCO ANOS**

Os últimos cinco anos representam um capítulo decisivo na história da L.Perna. O período é marcado por investimentos robustos em tecnologia, expansão internacional e profissionalização da gestão. Sob a liderança de Vanderlei, a empresa deu um salto estrutural importante.

### **Modo IA ativado**



#### **Conhecimento de pista?**

“No contexto de transporte e seguros, o conhecimento de pista de um profissional (motorista, inspetor ou regulador) refere-se à sua capacidade técnica e experiência prática para gerenciar as variáveis de um acidente ou incidente no local onde ele ocorre.

Não é apenas saber dirigir, mas saber ler o cenário para proteger a carga, a vida e o direito à indenização”.

#### **Resposta do Gemini**

“Desenvolvemos o sistema Antares, que inicialmente automatizava tarefas operacionais, e evoluiu para uma plataforma completa de gestão de sinistros. A partir dele, avançamos para o Atlas IA, uma inteligência artificial que apoia tecnicamente a condução dos processos”, explica Vanderlei.

Além disso, a empresa lançou novas soluções tecnológicas, como o Artemis, voltado à gestão de cartas protesto, oferecendo rastreabilidade e eficiência para importadores, exportadores, segurados e corretores. “Acreditamos que a tecnologia não substitui o especialista, mas potencializa a tomada de decisão e reduz riscos”, afirma.

Esse avanço tecnológico veio acompanhado de investimentos intensivos em pessoas. A criação da L.Perna Academy, plataforma própria de capacitação, reforça esse compromisso. “Desenvolvemos treinamentos técnicos e

comportamentais, preparando nossas equipes para liderar e tomar decisões com segurança”, destaca Vanderlei.



**Diego Lima:** hoje, a L.Perna atende seguradoras em vários cantos do planeta

A atuação também ultrapassou fronteiras. “Hoje atendemos seguradoras no Brasil, América do Sul, África e Estados Unidos. Intensificamos nossa presença internacional e ampliamos nossa carteira de clientes”, afirma Diego.

Internamente, a empresa passou por um processo de amadurecimento organizacional, com estruturação das áreas financeira, de recursos humanos e operacional. “Entendemos que crescimento sustentável depende de gestão, tecnologia e, principalmente, pessoas”, resume Vanderlei.

### **SEGURO DE TRANSPORTE: DESAFIOS REGULATÓRIOS E PERSPECTIVAS**

O setor de seguro de transporte vive um momento de transformação, impulsionado por mudanças regulatórias e por um cenário global mais complexo. Para a L.Perna, esse contexto reforça ainda mais a importância da regulação técnica e qualificada.

Entre as mudanças recentes, ele destaca a Lei 15.040, que trouxe impactos diretos para a regulação de sinistros. Além disso, fatores

externos, como tensões geopolíticas no Oriente Médio, também influenciam o setor. “As seguradoras estão mais cautelosas, especialmente em coberturas de guerra, o que impacta toda a cadeia logística e de seguros”, explica.

Apesar disso, a percepção é de resiliência. “Não sentimos impacto direto na regulação, mas há um efeito sistêmico: mercadorias mais caras, maior custo de gerenciamento de risco e mudanças nas estratégias das seguradoras”, completa.

Para a L.Perna, chegar aos 45 anos nesse cenário reforça a importância de seus pilares. “Seguro é confiança e credibilidade. Nada disso seria possível sem uma base sólida construída ao longo do tempo”, afirma Vanderlei.

Em concordância com o diretor de operações, o fundador Luiz reforça que “a ética, disciplina financeira, investimento em tecnologia e respeito às pessoas são inegociáveis”.

Já Kika destaca o diferencial humano. “Podemos ter tecnologia e processos, mas sem o lado humano não existe empresa. Cuidamos das pessoas, oferecemos suporte, inclusive psicológico, porque sabemos que é uma atividade intensa”.

Nesse sentido, Diego pondera que o seguro de transporte não é um ramo fácil, mas por isso a L.Perna faz questão de manter o equilíbrio entre técnica e humanidade. “É isso que sustenta a qualidade do nosso trabalho”, conclui.

Com uma trajetória que combina tradição e inovação, a L.Perna segue posicionada para enfrentar os desafios do presente e do futuro, apostando na tecnologia como aliada e no conhecimento técnico como seu principal ativo.



# A nova era da gestão para corretoras

Grupo A12+ lança plataforma corporativa que **integra operação, comunicação e crescimento.**

O Grupo A12+ apresenta sua nova plataforma corporativa, que centraliza gestão, comunicação e desenvolvimento. Com recursos como universidade, gestão de projetos e marketing personalizável, o ambiente fortalece a governança, aumenta a eficiência operacional e impulsiona a competitividade das corretoras com mais autonomia e integração.

**#Seja+** **#SejaGrupoA12+**

Acesse:

[grupo12.com.br](http://grupo12.com.br)

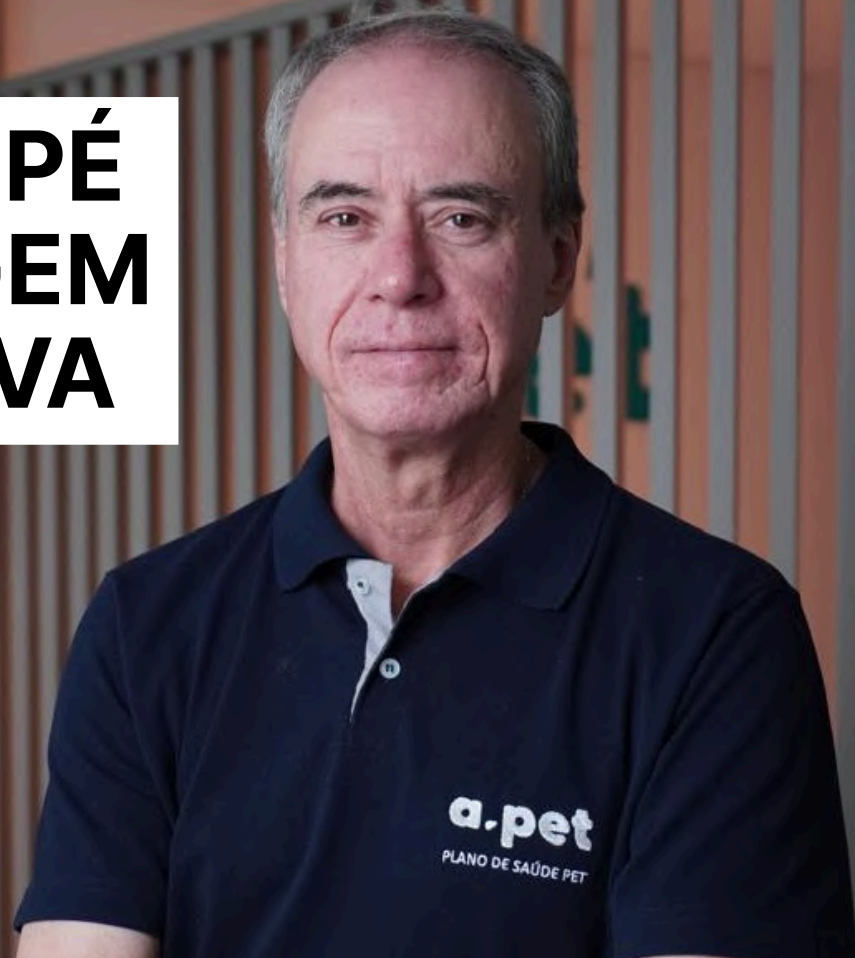
 @grupo.a12

 /grupo-a12

 /grupo12seguros

**GRUPO A12+**  
Muito além do seguro

# O NOVO TRIPÉ DA VANTAGEM COMPETITIVA



**A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL** tem sido um fator crucial para a redefinição das empresas de alto desempenho, que hoje combinam estratégia clara, execução disciplinada e uso intensivo de tecnologia para conquistar vantagem competitiva no mercado. A evolução do mercado exige que as empresas liderem suas transformações por meio de estratégias dinâmicas, utilizando dados em tempo real e promovendo ajustes rápidos nas tomadas de decisão.

“Ter uma estratégia bem definida e alinhada com todos os líderes é essencial para garantir um foco contínuo na execução e em rituais de acompanhamento que viabilizam ajustes rápidos e assertivos. A execução eficaz é a chave para a manutenção do crescimento sustentável”, explicou Luiz Gênova, CEO da APet.

Organizações de alta performance apresentam metas claras e desdobradas, com indicadores acompanhados em ciclos curtos, além de cultivarem uma cultura de accountability. Isso contribui para resultados consistentes e previsíveis. De acordo com benchmarks de mercado, empresas com maturidade em execução possuem um desempenho superior em termos de crescimento e rentabilidade.

O uso de tecnologia avançada, como a inteligência artificial, potencializa ganhos de produtividade, melhora a tomada de decisões e promove uma escalabilidade operacional de grande impacto. Além disso, as empresas líderes investem em times multidisciplinares, uma liderança próxima da operação e uma cultura orientada a resultados, fatores essenciais para garantir que a organização responda com agilidade às mudanças do mercado.

Na APet, esse tripé é praticado há anos. “Com uma visão clara, disciplina e uma equipe forte, temos construído um negócio sólido, crescente e lucrativo, sempre focados em proporcionar a melhor experiência para o nosso cliente. A combinação desses três pilares tem sido fundamental para a eficiência e sucesso contínuo da empresa”, concluiu o executivo.

# 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



# PLATAFORMA CORPORATIVA INOVADORA

Novo ambiente digital fortalece a governança e amplia a colaboração entre sócios e partners

**O GRUPO A12+** acaba de lançar sua nova plataforma corporativa, um ambiente desenvolvido para integrar, organizar e fortalecer a gestão interna das corretoras participantes. A ferramenta funciona como uma intranet estratégica e como um sistema de gestão empresarial, conectando todos os membros em um único espaço, proporcionando maior organização operacional,

governança e autonomia para as corretoras.

O ambiente conta com uma infraestrutura robusta, que reúne diversas funcionalidades essenciais para o dia a dia das empresas. Entre os recursos disponíveis estão a universidade corporativa, com trilhas de capacitação voltadas ao desenvolvimento dos membros do grupo; módulos de gestão de projetos, que facilitam a delegação e o acompanhamento de tarefas; e um disco virtual seguro para armazenamento e compartilhamento de documentos. Além disso, o módulo de marketing disponibiliza materiais comerciais e institucionais personalizáveis, permitindo que cada corretora fortaleça sua identidade e amplie sua atuação comercial no mercado.

“ **A plataforma corporativa representa um marco na transformação digital do Grupo A12+. Estamos criando um ambiente mais ágil e eficiente, permitindo que todas as corretoras operem de forma coordenada e com maior autonomia. Nosso objetivo é facilitar a tomada de decisões por meio da centralização de informações e demandas, além de oferecer ferramentas que impulsionam o desenvolvimento e a capacitação contínua das equipes”.**

**Renner Fidelis**  
CEO do Grupo A12+

A gestão estratégica oferecida pelo Grupo A12+ possibilita aos usuários um gerenciamento centralizado que fortalece a organização interna das corretoras e contribui diretamente para a eficiência operacional. A plataforma permite o controle das comunicações e solicitações de atendimento, além de garantir a rastreabilidade e maior agilidade nos processos. Também atua como um ambiente contínuo de desenvolvimento, ao disponibilizar cursos e trilhas de aprendizagem focados no aprimoramento de competências técnicas e gerenciais.

Outro diferencial está no apoio direto à operação comercial das corretoras. A infraestrutura disponibiliza materiais institucionais e comerciais, preservando a identidade de cada empresa e fortalecendo sua presença no mercado. Além disso, por meio da integração com fornecedor homologado, facilita o acesso a brindes promocionais e materiais institucionais, contribuindo para a padronização e

profissionalização das ações de marketing.



Para o diretor de Marketing e Tecnologia, Flavio Lino de Paula, a centralização da comunicação institucional e do atendimento interno é um dos diferenciais da plataforma. "Podemos registrar, delegar e acompanhar as solicitações de forma estruturada, garantindo a transparência e a eficiência nos processos. Com a integração de diversos módulos, conseguimos oferecer um suporte completo às corretoras, desde o marketing até a gestão de projetos e rotinas operacionais. Em um mercado dinâmico, essa ferramenta se torna essencial para promover decisões mais assertivas e aumentar a competitividade das corretoras", concluiu.

Com a nova plataforma corporativa, o Grupo A12+ reforça seu compromisso com a inovação, a governança e o desenvolvimento sustentável das corretoras que integram o seu ecossistema.



# TUDO QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE MARKETING PARA CORRETORES DE SEGUROS!

POR: PING SEGURO

**VAMOS COMEÇAR COM** uma verdade simples: não adianta você ser um excelente corretor se ninguém lembra de você na hora de contratar um seguro.

Hoje, o marketing não é mais opcional. É o que separa o corretor que depende de indicação daquele que gera oportunidades todos os dias.


E a boa notícia é que você não precisa fazer tudo ao mesmo tempo, precisa fazer o certo com consistência.

## ESTRATÉGIAS QUE REALMENTE FUNCIONAM

*Existem algumas ações que, quando bem aplicadas, trazem resultado de verdade no mercado de seguros:*

**Presença nas redes sociais:** Estar ativo no Instagram e no WhatsApp mantém você na mente do cliente. O foco deve ser gerar valor, não apenas postar por postar.

**Conteúdo que educa:** Explicar de forma simples como funcionam os seguros ajuda o cliente a entender o que está comprando e facilita muito o fechamento.



**Prova social:** Depoimentos e exemplos reais aumentam a confiança e reduzem objeções.

**Campanhas estratégicas:** Datas como férias, início de ano e períodos específicos abrem oportunidades para ofertas mais direcionadas.

### **O APOIO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO MARKETING**

A tecnologia pode acelerar muito seus resultados. Hoje, a Inteligência Artificial pode te ajudar em tarefas como:

- Criar logomarca e identidade visual;
- Gerar textos para redes sociais, e-mails e anúncio;
- Ter ideias de conteúdos e campanhas;
- Analisar resultados e sugerir melhorias;
- Otimizar tempo com tarefas repetitivas.

Ou seja: você ganha produtividade e consegue manter uma presença constante sem sobrecarga.

### **CONSISTÊNCIA + ORGANIZAÇÃO = RESULTADO**

Um erro comum é começar animado e desistir no meio do caminho. Marketing funciona com consistência.

Mas não adianta atrair contatos e não saber gerenciar. É aqui que entra a importância de organizar seu processo comercial.

### **COMO O PING SEGURO PODE TE AJUDAR**

Além de organizar sua operação, o Ping Seguro também facilita o seu marketing no dia a dia.

#### **Com o Ping, você conta com:**

- Posts prontos para usar nas suas redes sociais
- Modelos de e-mail prontos, faltando apenas disparar
- Organização dos contatos e oportunidades em um só lugar
- Mais controle sobre seus resultados e atendimentos

Isso significa menos tempo pensando no que postar e mais tempo focando em vender.

No fim das contas, marketing eficiente não é sobre fazer tudo, é sobre fazer o que funciona, com constância e estratégia.

Se você quer atrair mais clientes e transformar contatos em vendas, vale a pena conhecer o Ping Seguro e usar a tecnologia a seu favor no dia a dia da sua corretora.

**Acesse e comece hoje mesmo:**

[pingseguro.com.br](https://pingseguro.com.br)

# ROSANE MOTA NA ROTA DA INOVAÇÃO

Executiva é uma das participantes da imersão da ENS, em parceria da SOSA, que aproxima o mercado brasileiro das tendências globais de seguros

**A CEO DA RM7 SEGUROS**, Rosane Mota, participou da Insurance Immersion New York, promovida pela Escola de Negócios e Seguros (ENS). O evento aconteceu entre os dias 27 de abril e 1º de maio deste ano. A iniciativa reúne uma agenda intensiva voltada à inovação, transformação digital, tendências globais e networking estratégico no mercado segurador.

Realizada em parceria com a SOSA, referência global em inovação aberta, a imersão amplia o acesso dos participantes a um ecossistema internacional de tecnologia, startups e grandes players do setor, favorecendo a troca de experiências e a identificação de oportunidades concretas de inovação.

A liderança de Rodrigo Matos, superintendente regional da ENS São Paulo, reforça a importância de uma postura proativa diante das rápidas mudanças tecnológicas que impactam o setor.

Entre os principais temas abordados está a inteligência artificial, que vem se consolidando como um vetor de transformação no setor de seguros, com potencial para otimizar processos, elevar a eficiência operacional e aprimorar a experiência dos clientes.

“A participação na Insurance Immersion New York é uma oportunidade de ampliar nossa visão sobre o futuro do mercado de seguros, em um ambiente que conecta inovação, tecnologia e regulação”, afirma Rosane Mota.



Da esq. para a dir.: Rodrigo Matos, Elan Fox, Rosane Mota, Victor Bistrizki e Paola Casado

A programação inclui ainda visitas técnicas e atividades de intercâmbio com seguradoras, resseguradoras, insurtechs e representantes do ambiente regulatório norte-americano, além de uma visita à Cornell University, reconhecida por sua excelência acadêmica e produção de conhecimento em nível global.

“Estar em contato com um ecossistema tão avançado nos permite absorver tendências e transformar esse aprendizado em soluções mais eficientes e estratégicas para nossos clientes e parceiros”, destaca a executiva.

Segundo Rosane, a participação da RM7 Seguros reforça o compromisso da corretora com a qualificação contínua, a inovação e a adoção de práticas alinhadas às transformações que estão moldando o futuro do mercado segurador.

# Parceiro Allcare,

Já conhece o  
Corretor Digital?

Acesse, **personalize artes  
prontas com seu contato**  
e comece a divulgar  
hoje mesmo.

São várias opções para  
você postar e vender mais.



ANS - nº 41728-9

Aponte a câmera  
para o Qrcode e  
acesse o Corretor  
Digital Allcare:



allcare



# REFORÇO NA PROTEÇÃO DAS EMPRESAS

Produto passa a contar com novas garantias e maior flexibilidade para diferentes perfis de negócios

**A SEGUROS UNIMED**, braço segurador e financeiro do Sistema Unimed, anuncia a ampliação do portfólio de coberturas do Seguro Empresarial, tornando o produto ainda mais completo e alinhado às necessidades atuais das empresas brasileiras. O movimento amplia a capacidade de atendimento a diferentes nichos empresariais, como negócios de logística, indústrias e operações sazonais.

“Estamos fortalecendo nosso Seguro Empresarial com coberturas que ampliam a proteção e acompanham a evolução das empresas. Nosso objetivo é oferecer uma solução cada vez mais completa, que garanta segurança financeira, continuidade operacional e tranquilidade para que os empreendedores foquem no crescimento dos seus negócios”, afirma Rodrigo Aguiar, superintendente Comercial e de Produtos da Seguros Unimed.

Entre as novas proteções está a cobertura para Pequenas Obras de Engenharia (ampliações, reparos ou reformas), garantindo mais segurança financeira durante melhorias no negócio, redução de riscos e maior tranquilidade para investimentos em modernização.

Também passam a integrar o produto as coberturas de Despesas com Honorários de Peritos Contadores, que contribuem na identificação, mensuração e comprovação para uma indenização mais ágil e transparente em garantias de Lucros

Cessantes, Despesas Fixas ou Lucro Líquido.

O seguro passa a oferecer cobertura adicional de Inclusões, Exclusões de Bens e Locais e Alterações de Valores em Risco, oferecendo mais flexibilidade para acompanhar o crescimento das empresas. A medida permite período e automaticidade para incluir ou excluir bens e locais segurados, além de ajustar valores em risco ao longo da vigência da apólice. Outra novidade é a inclusão da forma de contratação a Risco Absoluto, mantendo a proteção sempre adequada à realidade do negócio.



**Rodrigo Aguiar:**  
fortalecimento do  
Seguro Empresarial  
acompanha a evolução  
das empresas  
brasileiras

Exclusivo. Extraordinário. **exalt**



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

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

# CORAGEM PARA CONTRIBUIR: ALÉM DE PROTEGER, CONSTRUIR LEGADO

**Por: Regina Lacerda, CEO da Rainha Seguros e presidente do Clube das Executivas de Seguros do Brasil**

**AO LONGO DOS MEUS** 35 anos como corretora de seguros em Brasília, vivi diferentes fases do nosso mercado. Comecei em um tempo em que éramos poucas mulheres, com pouco espaço para troca e, principalmente, sem registros que contassem nossas histórias e orientassem nossas jornadas.

Cresci aprendendo na prática, muitas vezes abrindo caminhos onde ainda não havia trilhas. Foi essa vivência que despertou uma inquietação: como evoluir como mercado sem registrar quem somos, o que construímos e sem formar, de maneira intencional, uma rede de apoio e fortalecimento entre mulheres do setor?

No meu dia a dia como corretora de seguros, construí relações baseadas em confiança e cuidado, acompanhando de perto momentos importantes na vida dos nossos clientes. Com o tempo, percebi que minha contribuição poderia ir além. Passei a dedicar parte da minha trajetória ao próprio mercado, buscando fortalecer conexões, valorizar histórias e abrir caminhos para que mais mulheres encontrem espaço e reconhecimento no setor.



**Regina Lacerda**, que vive durante 35 anos a rotina de uma corretora de seguros, construiu nesse período relações baseadas em confiança e cuidado. Essas bases sustentam a criação de novos projetos que vão além da profissão.

Ao ampliar meu olhar passei a compreender, com mais clareza, a dimensão do nosso mercado. O setor de seguros brasileiro movimentou cifras expressivas, tendo ultrapassado R\$ 388 bilhões em prêmios arrecadados em 2023, segundo a SUSEP.

O Centro-Oeste se destaca nesse contexto, com participação relevante, e o Distrito Federal se consolida como um dos mercados mais estruturados do país, reunindo mais de 4 mil corretores ativos. Foi nesse contexto que nasceu o livro *Executivas de Seguros Série Brasília*.

Tive a honra de coordenar uma obra que reúne a trajetória de 28 mulheres que representam competência, coragem e protagonismo em nosso setor. Mais do que um livro, o projeto simboliza algo maior: dar visibilidade a centenas de profissionais que contribuem diariamente para o desenvolvimento do mercado de seguros, muitas vezes sem o devido reconhecimento.

Em um momento simbólico, em que Brasília completa 66 anos, lançamos a primeira obra do setor na capital. Um registro que conecta a evolução da cidade à força das mulheres que atuam nela e projeta, para todo o Brasil, a relevância do nosso mercado.

Esse movimento está diretamente ligado ao propósito do CESB – Clube das Executivas de Seguros do Brasil, que tenho a honra de presidir. Hoje em expansão nacional, o CESB nasce com o objetivo de criar, de forma estruturada, uma rede de apoio, conexão e fortalecimento entre mulheres do setor.

Mais do que uma entidade, o CESB é um movimento. Um espaço onde

experiências se encontram, lideranças se desenvolvem e novas trajetórias ganham força. E é justamente desse propósito que nasce também a iniciativa editorial.

A Editora Infinita surge como extensão natural desse movimento: transformar histórias em legado. Dar voz a mulheres que, por muitos anos, não tiveram onde registrar suas trajetórias. O livro é, portanto, resultado dessa conexão entre pessoas, propósito e ação.

Acredito profundamente no poder da escrita. Um livro organiza experiências, eterniza aprendizados e inspira futuras gerações. No mercado de seguros, onde protegemos vidas e patrimônios, também precisamos preservar aquilo que não pode se perder: a nossa história.

Esse projeto é, acima de tudo, um ato de coragem. Coragem de ir além do papel tradicional do setor: não apenas proteger, mas também liderar, conectar, registrar e inspirar.

E é com esse espírito que damos um novo passo: a expansão do CESB para outras regiões do país. Queremos que essa rede alcance cada vez mais mulheres, respeitando as particularidades locais e valorizando suas histórias.

Nosso convite está aberto: que outras regiões conheçam esse movimento e se inspirem a criar seus próprios espaços de união e desenvolvimento. Porque, quando nos conectamos, crescemos e fortalecemos todo o mercado de seguros no Brasil.

Hoje, me sinto feliz e realizada por poder retribuir ao mercado tudo o que ele me proporcionou ao longo da minha trajetória. Dedicar meu tempo a conectar pessoas, registrar histórias e fortalecer mulheres é, para mim, uma forma de construir um legado que vai muito além de resultados. É dar sentido às histórias que vivemos e garantir que elas inspirem as próximas gerações.

# NR-1 COM APOIO FINANCEIRO EM CASO DE BURNOUT

Companhia lança produto mais completo do mercado, que conta com mais de 10 opções para complementação e personalização, construindo a solução ideal para cada tipo de empresa

**PIONEIRO NO MERCADO** segurador em soluções para saúde mental no trabalho, o Seguro PASI, desde 2016 através da Central de Amparo, já oferece para os seus segurados apoio psicossocial de forma ampla. Com 38 mil atendimentos já realizados para mais de 6 mil famílias, o PASI alinhou sua experiência de mais de uma década com as novas obrigações regulatórias, para desenvolver um produto completo e atender todos os portes e tipos de empresas.

Mais do que acompanhar um movimento do mercado, o PASI apresenta uma solução com diferenciais exclusivos, ancorados em sua autoridade e experiência no cuidado de pessoas ao longo dos seus 36 anos de atuação.

Mais do que acompanhar um movimento do mercado, o PASI apresenta uma solução com diferenciais exclusivos, ancorados em sua autoridade e experiência



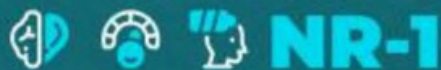
cuidado de pessoas ao longo dos seus 36 anos de atuação.

O PASI NR-1, novo produto que passa a integrar o seu ecossistema de soluções e que está alinhado à atualização da Norma Regulamentadora nº 1 (NR-1), do Ministério do Trabalho e Emprego, nasce com a essência de descomplicar a proteção, unindo cuidado psicossocial e tecnologia em um único lugar.

“O PASI NR-1 é um produto do ecossistema PASI que consiste em uma plataforma desenvolvida para apoiar as empresas na gestão dos riscos psicossociais, de forma simples, organizada e responsável. Por meio dessa plataforma é possível integrar cuidado à rotina de gestão de pessoas e à saúde corporativa com processos realizados em uma solução digital”, afirma Bárbara Capurucho, superintendente de Produtos e Marketing do PASI.

A plataforma exclusiva do o PASI reúne funcionalidades avançadas para a avaliação estruturada dos riscos psicossociais, com diagnóstico orientado por dados e indicadores confiáveis. “A nossa plataforma permite a gestão contínua e preventiva desses riscos e a geração de evidências de conformidade com a NR-1, por meio de registros, relatórios e painéis de indicadores. Além disso, o sistema conta com uma IA especializada em saúde

# PASI



Saúde mental do  
colaborador + conformidade  
com a NR-1 em uma única  
solução.

mental, desenvolvida e continuamente aprimorada há mais de dois anos, para atender de forma específica e qualificada às demandas dessa área”, complementa a executiva.

## **ASSISTÊNCIA EM CASO DE BURNOUT É UM DOS DIFERENCIAIS PASI**

Entre os principais diferenciais do PASI NR-1 está a Assistência em Caso de Burnout, que se destaca no cenário atual de soluções voltadas à saúde mental no trabalho. Em caso de confirmação do diagnóstico, o PASI oferece apoio financeiro direto ao colaborador, reconhecendo que o tratamento exige mais do que orientação clínica: exige acolhimento, recursos e suporte concreto.

“Incorporar a indenização no produto, sem custo adicional, é algo pioneiro no mercado, que traduz o nosso compromisso em oferecer amparo real e humanizado para momentos críticos que impactam a vida dos profissionais”, afirma Bárbara.

A iniciativa ganha relevância diante do contexto brasileiro. Dados da Organização Mundial da Saúde (OMS) indicam que cerca de 30% dos trabalhadores no Brasil desenvolveram algum tipo de transtorno mental ao longo da carreira, reforçando a urgência de soluções que ajudem as empresas a mapear, mitigar e gerir riscos psicossociais de forma estruturada.

O PASI destaca que os corretores também podem ampliar a proteção da empresa, através da cobertura REAL NR-1, que prevê reembolso das despesas com afastamento laborativo em caso de doenças psicossociais, provendo indenizações tanto para o empregado, quanto para o empregador.

“Para atender especificamente as questões previstas na NR-1, criamos uma nova versão da cobertura REAL, lançada pelo PASI em 2016. Essa é uma cobertura pensada para amparar empresa e colaborador em casos de afastamento decorrente de doenças psicossociais desencadeadas em decorrência da atividade laboral”, ressaltou a Superintendente de Produtos do PASI.

Além da REAL-NR1, o PASI inclui também mais de 10 opções de coberturas e assistências que oferecem suporte em outros aspectos da saúde, bem-estar e nutrição, reforçando uma visão de cuidado integral.

## Plataforma integrada ao ecossistema PASI

Segundo Bárbara, a plataforma PASI NR-1 é totalmente integrada também a outros produtos do portfólio da Companhia, especialmente o seguro de vida, permitindo que as empresas façam uma única gestão de movimentações, com a inclusão e exclusão de funcionários, sem a necessidade de baixar diversos aplicativos ou administrar múltiplos sistemas ou fornecedores, por exemplo.

Toda gestão e interação com a plataforma, ocorre dentro do portal PASI ou do PASI Super App, que estará disponível para todos segurados em maio.

A solução ainda conta com um Dashboard inteligente, com painéis executivos em tempo real, indicadores estratégicos, evolução de riscos e apresentação de score permitindo acompanhamento contínuo e tomada de decisão baseada em dados.

## Ferramenta estratégica para fidelização de clientes

Além de atender às empresas, o PASI NR-1 se posiciona como uma ferramenta relevante para os corretores de seguros, ao ampliar o valor da carteira e fortalecer o relacionamento com os clientes. Ao oferecer uma solução alinhada a um novo momento regulatório e social, o corretor passa a atuar de forma consultiva, entregando não apenas um produto, mas uma resposta concreta e perene às demandas das organizações.

“ A integração do PASI NR-1 ao seguro de vida cria uma proposta de valor mais robusta, favorecendo a fidelização do cliente e consolidando parcerias de longo prazo, baseadas em soluções que acompanham a evolução das necessidades corporativas”.

**Bárbara Capurucho**

Superintendente de Produtos e Marketing do PASI

O PASI NR-1 já está disponível para contratação em pré-venda, com condições comerciais especiais válidas até 31 de maio. Mais informações, acesse:

[pasi.com.br/pasi-nr-1](https://pasi.com.br/pasi-nr-1)



## Bárbara Capurucho


Por meio da plataforma é possível integrar cuidado à rotina de gestão de pessoas e à saúde corporativa com processos realizados em uma solução digital”,




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](http://sejacorretor.segurosunimed.com.br)

Quem indica Seguros Unimed

tá tranquilo.

tá seguro.

tá com a gente.



Leia o QR Code  
e saiba mais

# O PRODUTO DA VEZ

Seguradora ALM amplia seu portfólio com o início da operação em Seguro Garantia; para isso, companhia monta estrutura dedicada ao corretor PME

**O DIA 10 DE ABRIL DE 2026** marcou um momento histórico para a Seguradora ALM: a emissão de sua primeira apólice de Seguro Garantia, na modalidade Licitante, com base nas condições contratuais padrão do mercado e devidamente adequada à nova Lei de Contratos de Seguros nº 15.040/24. O movimento consolida a companhia como seguradora multirramo, atuando agora nas linhas de Garantia e Vida.

“ **A emissão é um grande marco, principalmente para os corretores que buscam um apoio diferenciado no PME. Pretendemos ser um parceiro com agilidade e aprovações diferenciadas, principalmente para quem atua no nicho de PME**”.

**Alexandre Domingez**  
CEO da Seguradora ALM

O marco vem acompanhado da estruturação de uma operação dedicada, com início previsto para 4 de maio de 2026, a partir da filial de São Paulo. Construída com base em demandas reais de corretores e players especializados do segmento, a operação tem como pilar central a tecnologia: a companhia desenvolve um portal do corretor que concentrará toda a jornada de contratação em



Primeira apólice emitida de Seguro Garantia consolida a **Seguradora ALM** como uma companhia multirramo

um único ambiente, da aprovação de limite à emissão da apólice, reduzindo etapas e aumentando a velocidade das operações.

Além da digitalização do processo, a ALM direciona esforços para resolver gargalos históricos do segmento PME, com aprovações de análise diferenciada e um pós-venda mais presente e consultivo. A distribuição será feita de forma gradual: a companhia iniciará atuando com parceiros estratégicos selecionados, avançando em seguida para players especializados com capilaridade nacional e, por fim, abrindo o portal a todo corretor interessado em desenvolver uma parceria com a ALM. Para Dominguez, o objetivo é claro: "Ser um parceiro com agilidade e um olhar diferenciado nas aprovações."

# DA VIDA QUE DEFENDEMOS *aos sonhos* QUE GARANTIMOS

**A ALM nasceu protegendo vidas.**

Evoluiu para garantir sonhos.

Hoje, somos **multirramo** porque entendemos que **segurança é plural.**

Do seguro de vida que ampara famílias ao seguro garantia que sustenta negócios, levamos proteção a quem constrói, investe e acredita em um futuro mais seguro para todos.



**SEGURADORA ALM**  
GARANTIA E VIDA PARA TODOS



# LIDERANÇA CONSOLIDADA E O OLHAR NO FUTURO DA PROTEÇÃO

**O MERCADO DE SEGUROS BRASILEIRO** atravessa uma era de transformações profundas. A digitalização acelerada, a complexidade de novos riscos e a exigência por soluções mais humanas e customizadas redefiniram o papel das corretoras. Nesse cenário, a Alper Seguros não apenas acompanhou as mudanças, mas consolidou-se como a maior e mais completa corretora de capital 100% brasileiro.

Ao longo dos últimos anos, a Alper provou que o crescimento sustentável nasce da combinação entre experiência, inovação e presença nacional. Com um modelo de negócios orientado à eficiência e à alta performance, a companhia expandiu sua capilaridade para oferecer um atendimento consultivo e próximo, respeitando as particularidades regionais de um país com dimensões continentais.



“

**Do agronegócio ao transporte, da saúde corporativa à gestão de patrimônio, a Alper atua em todas as etapas, do planejamento estratégico à gestão rigorosa de riscos”.**

Essa amplitude permite atender desde pequenas e médias empresas até grandes corporações globais, entregando soluções que vão além da apólice: entregamos inteligência de dados e segurança na tomada de decisão.

A liderança da Alper é sustentada por investimentos constantes em tecnologia. A integração de sistemas e o uso estratégico de dados trouxeram agilidade e transparência para o ecossistema segurador. Esse compromisso com a vanguarda tecnológica foi reconhecido, pelo segundo ano consecutivo, com o primeiro lugar na categoria seguros do ranking 100 Open Startups. Mais do que um prêmio, é a validação da nossa capacidade de colaborar com o ecossistema de inovação para impulsionar soluções disruptivas.

Uma trajetória de sucesso só se constrói com talentos engajados. Pelo sétimo ano consecutivo, a Alper foi certificada com o selo Great Place to Work (GPTW). Para nós, a valorização das pessoas, o desenvolvimento contínuo e a diversidade são os pilares que garantem a consistência da nossa cultura organizacional e a excelência no atendimento ao cliente.

O setor de seguros entra em um novo ciclo, onde temas como riscos climáticos, cibersegurança, demandas ESG e a hiper-personalização de coberturas serão os grandes norteadores. A Alper já atua na antecipação dessas tendências.

Entramos em uma nova fase fortalecidos e prontos para liderar. Com solidez financeira, equipes altamente especializadas e uma mentalidade voltada à evolução contínua, reafirmamos nosso papel como a parceira estratégica definitiva para quem busca proteção inteligente e crescimento perene.

*Alper Seguros: Alta performance em seguros. Se é seguro, é Alper.*



# VOASAN AVANÇA RUMO À SUSEP

**A VOASAN S/A AVANÇA** na consolidação de sua estrutura para atuação no novo ambiente regulado da Proteção Patrimonial Mutualista no Brasil. Com a regulamentação do setor pela Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), a companhia informa que concluiu sua fase preparatória para protocolar o pedido de autorização para criação de uma Administradora de Operações de Proteção Patrimonial Mutualista, conforme as exigências do novo marco regulatório.

O projeto foi estruturado com modelo empresarial independente, capitalizado e segregado financeiramente das associações mutualistas, em linha com os princípios prudenciais exigidos pela nova legislação. Segundo a companhia, a proposta busca garantir sustentabilidade operacional, governança corporativa e segurança financeira para as entidades que atuarão sob a administração da futura estrutura regulada.

Para sustentar essa nova fase, a Voasan S/A reuniu uma equipe multidisciplinar formada por profissionais com ampla experiência nos mercados segurador e mutualista. Entre os nomes destacados pela empresa estão Roberto Panucci, Fernando Sabino, Gabriel Borges, Daphne Minerbo e Murilo Oliveira, além de especialistas com histórico de atuação em seguradoras nacionais e internacionais, incluindo operações ligadas à Zurich Seguros e à MAPFRE.

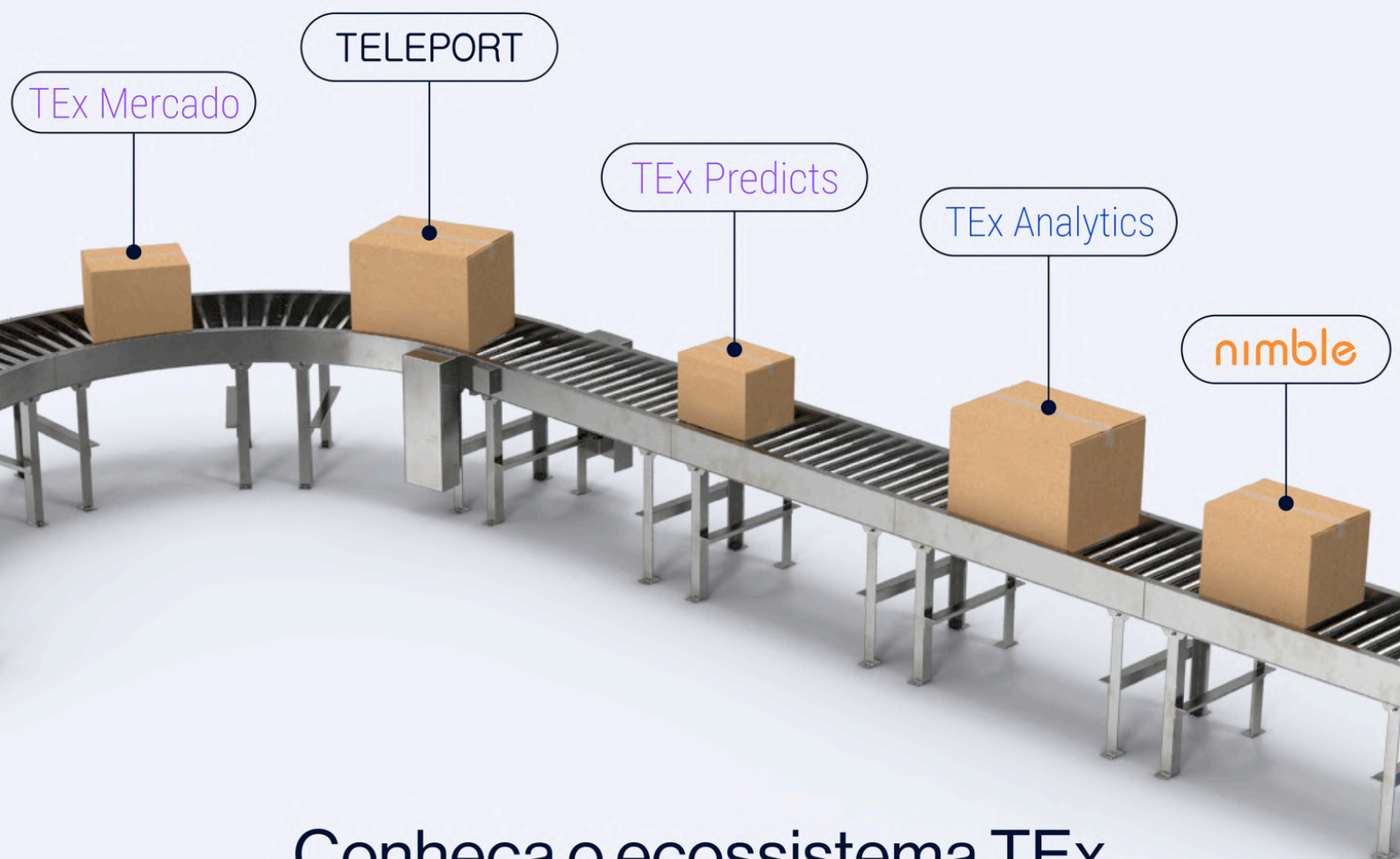
De acordo com a companhia, o grupo mantém capital garantido de R\$ 10 milhões há aproximadamente dois anos, reforçando sua capacidade financeira para suportar investimentos regulatórios, tecnológicos, operacionais e prudenciais necessários ao processo de autorização junto à SUSEP.

Outro diferencial apontado pela empresa é o modelo de segregação patrimonial e operacional entre administradora e associações mutualistas. Segundo a Voasan S/A, as entidades vinculadas ao ecossistema arcarão apenas com a taxa administrativa prevista na legislação, evitando estruturas consideradas excessivamente onerosas e preservando a sustentabilidade financeira das operações mutualistas.

“O centro do nosso modelo de negócios é não transformar a gestão da administradora em um fardo financeiro para as associações. Queremos que elas permaneçam competitivas, sustentáveis e operando dentro de um ambiente de governança compartilhada, transparente e tecnicamente estruturada entre todos os agentes envolvidos”, afirma Luis Felipe Pinto.

Com a transformação regulatória em curso, especialistas avaliam que o setor de Proteção Patrimonial Mutualista deverá passar por forte profissionalização nos próximos anos, elevando as exigências relacionadas à solvência, controles internos, auditoria, governança e transparência operacional. Nesse cenário, grupos que anteciparam capitalização, estrutura societária e formação técnica tendem a assumir posição estratégica no novo mercado supervisionado.

# Temos tudo para sua operação acontecer



Conheça o ecossistema TEx  
para o Mercado de Seguros

# VALOR MAIS BAIXO DA SÉRIE



**O PREÇO DO SEGURO DE MOTO** liderou a queda no comparativo anual e atingiu, em março, o menor valor de toda a série histórica iniciada em 2023. O IPSA + IPSM – Índice de Preço do Seguro de Automóvel e Moto, desenvolvido pela TEx, parte da Serasa Experian, registrou 8,4% no seguro de motos, consolidando o movimento de retração mais intenso entre os segmentos e marcando uma nova fase de preços no mercado.

Na comparação entre março de 2025 e março de 2026, o recuo do seguro de moto foi o mais relevante do período. Após atingir o pico de 10,1% em julho de 2025, o IPSM entrou em trajetória consistente de queda no segundo semestre e rompeu o intervalo entre 9% e 10% que predominava desde o início da série. O resultado de 8,4% representa o menor nível já registrado e sinaliza uma mudança estrutural na precificação do segmento.

No seguro de automóveis, o IPSA também recuou

no período, passando de 5,3% para 4,6%. O índice segue abaixo de 5% desde o fim de 2025, indicando um ambiente mais competitivo e estável. Ainda assim, o movimento foi menos intenso do que o observado nas motos, reforçando o protagonismo do segmento de duas rodas na queda recente dos preços.

A desaceleração ocorreu de forma paralela, mas com maior intensidade nas motos, o que contribuiu para a redução da diferença entre os dois mercados. Esse movimento indica um reequilíbrio gradual entre risco e preço, após um período de maior pressão no segmento de motocicletas.

## UM NOVO PATAMAR NO SEGURO DE MOTO E DE CARRO

Segundo Emir Zanatto, Head de Seguros da Serasa Consumidor, o resultado marca uma mudança relevante para o setor. “O resultado é a formação de um novo patamar de preços, mais baixo e mais previsível. O setor entra em um novo ciclo, marcado por ajuste técnico, maior competição e reequilíbrio das condições de risco. Isso favorece não só seguradoras e corretoras, mas o consumidor final, especialmente quem ainda não é segurado”, afirma.

O cenário reforça uma transformação estrutural no seguro de motos, que passa a operar em um nível mais baixo de preços após anos de maior volatilidade. A nova base amplia a previsibilidade e abre espaço para maior competitividade e expansão do mercado.

[CLIQUE AQUI PARA BAIXAR O ESTUDO COMPLETO](#)



# ARTEMIS TRACKING

By L Perna

# A ERA DIGITAL DAS CARTAS PROTESTO CHEGOU.

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



### 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, Termos de Avaria e mais).



Envio de Cartas  
Protesto por e-mail  
com rastreabilidade  
e total segurança.



Prova inequívoca  
de recebimento  
e leitura com data  
e hora exatas.



Ambiente digital  
seguro com  
perfis de acesso  
personalizados.



Validade jurídica  
garantida para  
ações de regresso  
com total segurança.

FALE COM A L. PERNA



0800 591-7794



lperna@lperna.com.br



ARTEMIS  
TRACKING  
By L Perna

O FUTURO DA REGULAÇÃO DE SINISTROS É  
DIGITAL, RASTREÁVEL E SEGURO.

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