



SEGURO

NOVA DIGITAL



PING SEGURO

A JORNADA DA STARTUP NA TRANSIÇÃO DIGITAL DOS CORRETORES



COOPERATIVISMO É O
NOVO NEGÓCIO PARA O
CORRETOR P. 26

UMA NOVA ETAPA DE
CRESCIMENTO DA
SEGURADORA ALM P. 48



MAG | SEGUROS E PREVIDÊNCIA


O FUTURO NÃO SE ESPERA.
O FUTURO SE CONSTRÓI.
**COM PROPÓSITO,
INOVAÇÃO E CUIDADO
COM AS PESSOAS.**


Há quase **200 anos**,
a MAG transforma cuidado
em resultados. Em 2025, foram
7,6 milhões de vidas protegidas,
cerca de **R\$ 800 milhões** devolvidos
à sociedade e mais de **23 mil**
brasileiros amparados.


O FUTURO  **É MAG**


SEGUROS

Conheça as nossas iniciativas em: mag.com.br

 MAGSeguros

 @magsegurosocial

 /company/mag-seguros

 /@MagSegurosOficial

Dados do Balanço 2025 e de relatórios internos da MAG Seguros de janeiro a dezembro de 2025.

Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

Relações Públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

Articelistas

Gilvan Lima

Rosane Mota

Capa:

Ping Seguro

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/>

Prática e profunda

UMA REVISTA DIGITAL possui suas particularidades. No ambiente virtual, as rígidas marcas de corte da publicação impressa dão lugar à liberdade dos links de direcionamento, elementos fundamentais para expandir horizontes e enriquecer a jornada de leitura.

Desde 2019, a revista Seguro Nova Digital acompanha essa evolução. Buscamos constantemente novas formas de tornar nossos conteúdos mais simples, acessíveis e confortáveis. Afinal, sabemos que a dinâmica de quem vivencia o mercado de seguros exige agilidade. Unir essa conveniência à densidade analítica é o compromisso que assumimos desde a nossa primeira edição.

Por isso, nas páginas a seguir, você encontrará uma edição diferente de todas as anteriores. Ela nasce do absoluto respeito às transformações diárias daqueles que fazem do seguro sua principal fonte de renda.

Para inaugurar esta nova fase, o nosso grande destaque é a Ping Seguro, uma startup de gestão de corretoras que tem sido peça-chave na aceleração da transformação digital do setor.

Acompanhando o ritmo das mudanças, trazemos também uma cobertura exclusiva sobre a estreita relação entre o cooperativismo e o mercado de seguros, um ecossistema que ganha um capítulo inédito com a regulamentação das associações de proteção veicular. Somado a isso, nossos colunistas trazem análises profundas e opiniões contundentes sobre os temas mais latentes do momento.

A mudança reforça o nosso propósito inicial: entregar um conteúdo dinâmico na ponta dos dedos, mas que permanece sólido e essencial na mente do leitor.

Bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

NEGÓCIOS

APET DESPONTA
COMO UMA DAS
PRINCIPAIS
EMPRESAS DE
CUIDADO PET DO
PAÍS

26

ENTREVISTA

EXECUTIVO CRITICA
CORRETORES QUE
REJEITAM VENDER
PRODUTOS DE
ASSOCIAÇÕES

58

HISTÓRIAS

MENTORIA
FORTALECE
PROTAGONISMO
DAS COAUTORAS DE
EXECUTIVAS DE
SEGUROS SÉRIE
BRASÍLIA

18

CAPA

PING SEGURO: UMA
GESTÃO COMPLETA
PARA CORRETORAS

30

ESPECIAL

COOPERATIVAS DE
SEGUROS E
CORRETORES: QUAL
É O FUTURO DESSA
RELAÇÃO?

68

SAÚDE

PROGRAMA DE
CUIDADO
HUMANIZADO DA
SEGUROS UNIMED
COMPLETA 10
ANOS




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



O PASI FARMA

AO LONGO DOS SEUS 37 anos de história, o PASI tem ampliado constantemente seu conceito de proteção social com soluções que incentivam a qualidade de vida e o cuidado contínuo com a saúde e o bem-estar. Dando sequência a esse legado, a companhia lança o PASI Farma, novo serviço que passa a integrar o seu ecossistema de soluções e que garante aos segurados acesso a medicamentos e demais produtos farmacêuticos a preço de custo, ou seja, sem a margem de lucro que farmácias tradicionais adicionam na ponta do varejo.



Para mais informações, [clique aqui](#).

CERTIFICAÇÃO AB2L



A ALLCARE GESTORA DE SAÚDE conquistou, pelo terceiro ano consecutivo, a Certificação AB2L Infinite de Inovação Jurídica, concedida pela Associação Brasileira de Lawtechs e Legaltechs (AB2L), que reconhece departamentos jurídicos, escritórios de advocacia e órgãos da administração pública que adotam práticas inovadoras e alinhadas às novas tecnologias.



Conhecimento • Estratégia • Governança

Soluções em Proteção Patrimonial Mutualista e Seguros

O novo ambiente regulatório exige organizações preparadas para atuar com segurança, governança e conformidade



Na **Conhecer Seguros** transformamos requisitos regulatórios em soluções práticas para fortalecer organizações. Conte com especialistas com atuação em regulação, gestão e desenvolvimento institucional.

NOSSAS SOLUÇÕES INCLUEM:

- Diagnóstico organizacional
- Estruturação da governança
- Desenho de processos
- Instrumentos contratuais
- Estruturação de produtos
- Gestão de riscos
- Adequação regulatória
- Capacitação de equipes

www.conhecerseguros.com.br

Agende uma conversa com nossa equipe.

 (11) 94303-4563  consultoria@conhecerseguros.com.br

VIAGEM A MAIORCA

A ICATU SEGUROS REALIZOU uma campanha exclusiva para escritórios de investimentos como maneira de valorizar os profissionais que ajudam a difundir o seguro de vida no país. A Campanha de Vendas Icatu levou para Maiorca, na Espanha, entre os dias 23 e 28 de junho, com direito a cerimônia de premiação com entrega de troféus e ingressos para as partidas finais do ATP 250 de Maiorca.

TOP CLUB

A AXA NO BRASIL anunciou os destinos da edição 2026 da campanha Top Club.

Para a viagem internacional, os premiados poderão conhecer a Sardenha, ilha italiana banhada pelo Mediterrâneo. Já no destino nacional, os vencedores irão desfrutar João Pessoa, capital paraibana conhecida pelo litoral de águas azul-turquesa.

“A Top Club ocupa um lugar muito importante na estratégia de relacionamento da AXA com seus parceiros de mercado”, afirma Luciano Calheiros, Vice-Presidente Comercial, Marketing e Experiência do Cliente.






A Elizabeth



indica!

Porque conta com benefícios como a **Carteira Recheada**, onde acumula pontos que podem ser trocados por **prêmios**, **dinheiro** ou até uma **viagem internacional**.

 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

DIREITO DO SEGURO E RESSEGURO

OS PROFESSORES DA CONHECER SEGUROS, Walter Polido e Christiane Hessler Furck, são os coordenadores da pós-graduação em Direito do Seguro e Resseguro da Escola Superior de Advocacia da OAB São Paulo (ESA-OAB SP). Com início previsto para 24 de agosto de 2026, o curso foi desenvolvido para formar especialistas preparados para atuar em um dos segmentos mais técnicos e estratégicos do mercado jurídico e segurador. É possível fazer a [matrícula aqui](#).

Com carga horária de 450 horas, a especialização é voltada a advogados, bacharéis em Direito e profissionais graduados de outras áreas que desejam aprofundar seus conhecimentos sobre seguros, resseguros e a legislação que rege o setor. As aulas serão realizadas às segundas e quartas-feiras, das 19h às 22h, com conclusão prevista para julho de 2028.

NOVA AQUISIÇÃO

A ALPER SEGUROS ANUNCIOU a aquisição da corretora paulista Montpolo. A empresa é especializada em benefícios corporativos. Desse modo, a companhia adiciona R\$ 65 milhões em prêmios administrados à sua carteira e passa a atender mais de 10 mil novas vidas, fortalecendo sua presença no segmento corporativo,

Segundo André de Barros Martins, vice-presidente sênior da Alper Seguros, a aquisição amplia a escala da operação e cria novas oportunidades de negócios para a corretora no segmento de benefícios.





Entre no clima da Copa com mais vantagens!

Você, corretor, sabia que pode contar com descontos exclusivos no Clube de Vantagens Allcare?

Aproveite a Copa do Mundo para reunir os amigos, torcer e economizar em diversas categorias com benefícios especiais disponíveis para você.

Mais vantagens para quem faz parte da Allcare.

Acesse o Clube de Vantagens e descubra ofertas exclusivas!


clubedevantagens.allcare.com.br



allcare



Luiz Gênova
CEO da APet



ESSE NEGÓCIO É O BICHO

Com tecnologia de ponta, cobertura nacional e foco na experiência do cliente, APet registra crescimento médio de 55% ao ano e já protege mais de 100 mil pets

O MERCADO BRASILEIRO DE planos de saúde pet vive um momento de forte expansão. Com tutores cada vez mais atentos à saúde e ao bem-estar de seus animais, cresce a busca por soluções que ofereçam segurança financeira, acesso facilitado a serviços veterinários e atendimento de qualidade. Nesse cenário, a APet se consolida como uma das principais referências do setor, unindo inovação, tecnologia e cuidado para ampliar o acesso à saúde pet em todo o país.

Com 12 anos de atuação, a empresa desenvolveu um ecossistema de soluções para cães e gatos que vai além do conceito tradicional de plano de saúde veterinário. Atualmente, a APet conta com mais de 100 mil pets protegidos e mantém crescimento médio anual de 55% desde 2022, resultado de uma estratégia focada em inovação e experiência do cliente.

Um dos diferenciais é o modelo de livre escolha, que oferece mais autonomia aos tutores na utilização dos serviços. A empresa também investe em jornadas digitais simplificadas, proporcionando uma experiência mais fluida desde a contratação até a utilização dos benefícios. Além dos planos de saúde veterinários, a APet disponibiliza serviços como teleconsulta veterinária, Tag Localizadora e Clube de Vantagens, ampliando o cuidado e a proteção dos animais.

A atuação da APet abrange os mercados B2C e B2B, permitindo atender diferentes perfis de clientes. Com cobertura nacional, a APet reforça seu compromisso de levar proteção e assistência veterinária a tutores de todas as regiões do Brasil. Os resultados operacionais refletem esse crescimento. Somente no último ano, mais de 10 mil tutores e 12 mil pets foram atendidos, com 34 mil procedimentos realizados e atendimento em 4,9 mil clínicas parceiras. A excelência na experiência do cliente é outro destaque da companhia. Os indicadores incluem nota 8,3 no Reclame Aqui, NPS de 84 pontos, CSAT de 4,8 e índice de reclamação de apenas 1,2%. A empresa também foi indicada ao Prêmio Reclame Aqui pelo terceiro ano consecutivo, reforçando a confiança conquistada junto aos tutores.



100 MIL

Pets protegidos

55%

Crescimento médio

NOTA 8,3

Reclame Aqui

84 PONTOS

NPS

4,8

CSAT

4,9 MIL

Clínicas parceiras

Para Luiz Gênova, CEO da APet, o crescimento da companhia está diretamente ligado à missão de tornar os cuidados veterinários mais acessíveis.



Nosso propósito é democratizar o acesso à saúde e aos cuidados de qualidade para os pets. Trabalhamos para eliminar barreiras, simplificar a jornada dos tutores e oferecer soluções que façam diferença na vida das famílias. Todo cão e gato merece acesso a uma assistência de qualidade, independentemente de sua localização ou condição financeira”.

Luiz Gênova
CEO da APet

Com uma proposta centrada no cuidado, na tecnologia e na excelência operacional, a APet segue fortalecendo sua presença no mercado nacional, contribuindo para que mais pets tenham acesso a saúde, proteção e bem-estar.

“Estamos investindo continuamente em inovação, inteligência de dados e automação de processos para proporcionar uma experiência cada vez mais simples, rápida e eficiente. Nosso objetivo é consolidar a APet como a principal referência em planos de saúde pet no Brasil”, concluiu.

o que as pessoas
andam pesquisando
sobre seguros?



unimed

corretora de seguros

seguros unimed

seguro de carro

bradesco

loovi

seguro auto

seguro de vida

porto seguro

porto bradesco seguro

seguro defeso

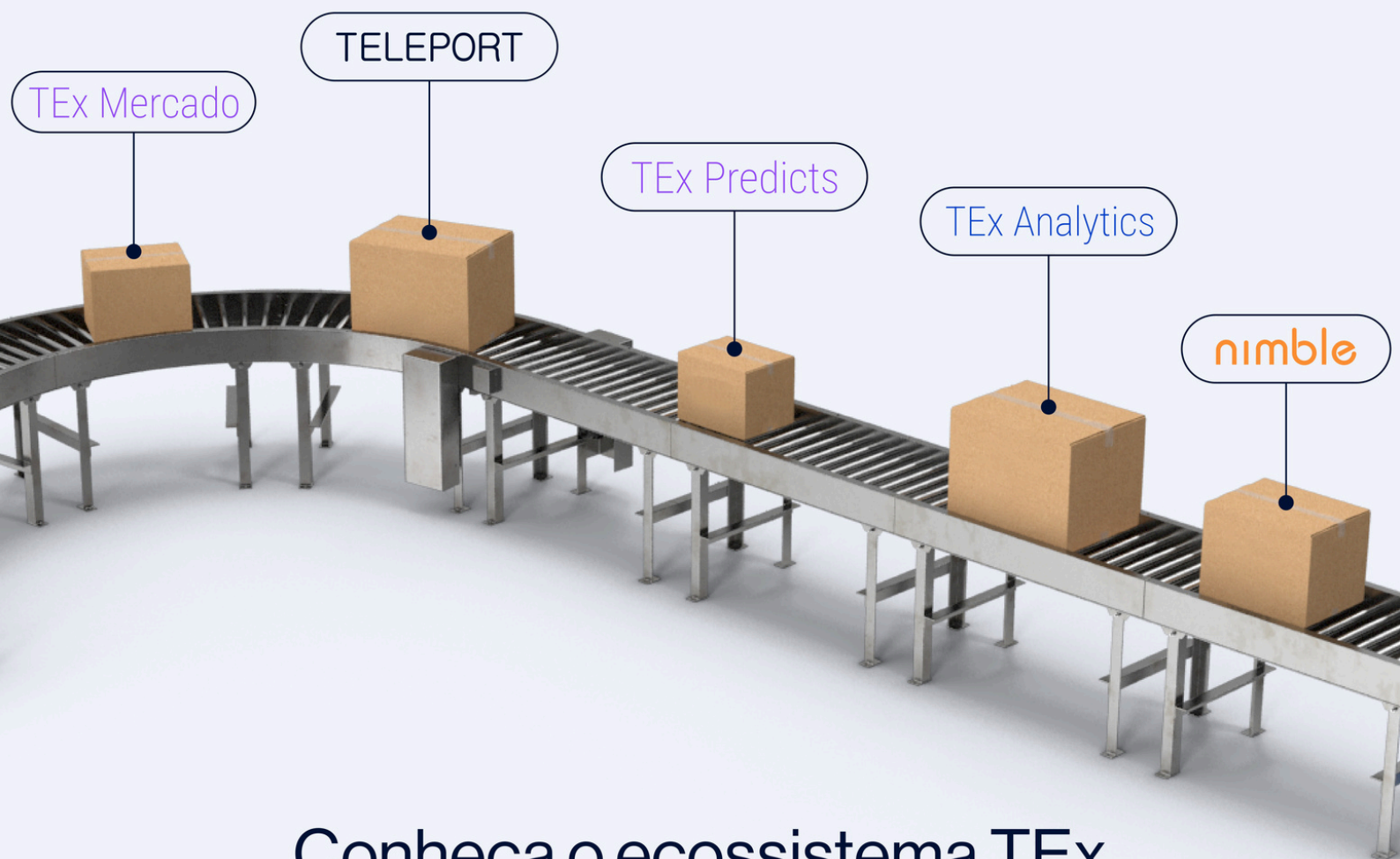
icatu seguros

porto seguro corretor

seguro moto

hdi seguros

Temos tudo para sua operação acontecer



Conheça o ecossistema TEx
para o Mercado de Seguros



O SALTO DIGITAL DO CORRETOR

Como o Ping Seguro transformou a rotina analógica do setor em um ecossistema de alta performance; com ferramentas avançadas de automação e olho no mercado de massa, a startup simplifica a gestão de 600 corretoras e acelera o passo para expandir a força de vendas do corretor de seguros diante de um mercado cada vez mais competitivo

A REALIDADE DO MERCADO

de seguros há 10 anos era analógica. A função do “corretor pastinha”, termo destinado aos profissionais que dependiam de arquivos físicos, pilhas de papéis e pastas para guardar documentos e gerenciar suas apólices, ainda era muito presente. Havia uma urgência velada por modernização, mas faltavam ferramentas acessíveis que fizessem a ponte entre o passado burocrático e o futuro tecnológico.

Foi exatamente nesse cenário de transição que a GTI Solution, empresa de desenvolvimento de tecnologia para grandes seguradoras, percebeu a oportunidade de expandir seus negócios. Em vez de focar apenas nas grandes companhias, a liderança decidiu direcionar seu know-how acumulado e mais de vinte anos de experiência de mercado dos fundadores para a outra ponta do ecossistema: o corretor de seguros. A proposta era canalizar toda a bagagem técnica da empresa para criar uma solução escalável, que funcionasse como o motor da inclusão digital para a força de vendas. “Carregamos dentro da solução do Ping toda a bagagem que a gente tinha de GTI e de mercado segurador. Pensamos em como expandir os negócios olhando para o corretor e no que conseguiríamos criar para eles dentro das nossas soluções”, lembra Luiz Gil Andrade, fundador da GTI Solution e CEO do Ping Seguro.

Lançado oficialmente no CONEC 2018, a startup trouxe em seu DNA a



LUIZ GIL ANDRADE, CEO: criação do Ping uniu bagagem técnica da GTI Solution com os mais de 20 anos de experiência dos profissionais envolvidos.

missão de transformar o perfil do profissional da época. "Os corretores tinham os seus arquivos físicos para guardar os documentos. Quando criamos o Ping, pensamos em digitalizar esses profissionais. Como para um corretor custear todo um desenvolvimento com uma solução única é inviável, porque o recurso de TI é caro, usamos os nossos recursos para alavancar a digitalização dessas empresas", destaca o executivo.

A princípio, a ferramenta foi desenhada para operar como um marketplace de produtos tradicionais, como seguro residencial, automóvel e assistências. No entanto, ao aproximar a plataforma do dia a dia do mercado, a empresa percebeu que as dores do corretor digital iam muito além do canal de vendas. O setor demandava sistemas centralizados de CRM e ferramentas de multicálculo. Fiel ao seu DNA ágil, o Ping passou a ouvir ativamente a base e a incorporar novas funcionalidades de forma integrada, transformando-se rapidamente em uma plataforma robusta de gestão e vendas.

MUITO ALÉM DO MULTICÁLCULO: O BRAÇO DIREITO DA GESTÃO OPERACIONAL

Toda a robustez estrutural construída reflete diretamente na ponta final do mercado, transformando o hub tecnológico em um verdadeiro motor de vendas. Ao consolidar soluções em uma única plataforma, o Ping Seguro deixou de ser uma promessa de inovação para se tornar o braço operacional indispensável no cotidiano das corretoras.

Essa transição do histórico de desenvolvimento para a prática comercial foca em um público muito bem definido: empresas de pequeno e médio porte, organizações que precisam de fôlego para crescer, mas que frequentemente se vêem sufocadas por burocracias internas.

De acordo com Renis Scarpetti Junior, CBO do Ping Seguro, a proposta comercial da startup visa resgatar o tempo do corretor para o que realmente importa. "Se ele (corretor) ficar fazendo vários controles paralelos, não consegue focar na venda. Para agilizar e dar suporte no seu cotidiano, o Ping vem centralizando vários processos".



CONEC 2018: o ponto de partida da solução que, desde a criação, auxilia os corretores de seguros em sua transição para o ambiente digital sem perder o atendimento humanizado.

Na avaliação do CBO da startup, essa é a entrega de valor que distancia das soluções tradicionais de mercado. Embora o ecossistema conte com um multicálculo sofisticado, o verdadeiro diferencial competitivo está na capacidade de fundir a cotação com a estratégia de cross-selling e inteligência de dados. O sistema ajuda o corretor a mapear sua própria carteira, identificando, por exemplo, qual cliente de seguro de automóvel está pronto para receber uma oferta de seguro de vida ou residencial. Essa visão analítica desenha uma solução sob medida para a cultura do

Segundo o executivo, a centralização se traduz em agilidade e mobilidade, permitindo que o profissional tenha a corretora na palma da mão, seja no escritório ou na rua. A plataforma amarra pontas que antes ficavam soltas, conectando desde a recepção de leads automáticos até o controle minucioso de renovações de apólices.

"O corretor não pode ficar preso aos processos, cadastrando tudo no Excel para depois não conseguir consultar. O Ping centraliza esses processos de forma digital, permitindo que ele esteja na rua consultando uma cotação ou um multicálculo. Isso dá agilidade e deixa ele com foco no relacionamento com o cliente e em fechar negócios", pontua Scarpetti.

mercado nacional. Scarpetti destaca que a união entre a simplicidade de uso e o investimento constante da liderança garante o protagonismo da plataforma. "Não somos apenas uma ferramenta de cotação. Entregamos uma solução completa de gestão. Atendemos a realidade do corretor brasileiro, oferecendo simplicidade de uso, mobilidade e integração, o que aumenta a produtividade comercial".

COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL TRANSFORMA A GESTÃO DE 600 CORRETORAS

A eficiência comercial e o foco no relacionamento, destacados por Scarpetti, só são possíveis graças a uma robusta engrenagem tecnológica que roda nos bastidores da plataforma. Para sustentar o crescimento e simplificar a rotina das atuais 600 corretoras cadastradas, o Ping transformou a inteligência artificial em uma aliada prática do dia a dia, e não apenas em um conceito abstrato.

A evolução da ferramenta partiu da premissa de eliminar tarefas puramente manuais, permitindo que o corretor gerencie sua carteira com a agilidade que o mercado moderno exige.

No centro dessa engrenagem está a aplicação da IA em pilares operacionais estratégicos. Luís César Pereira, CTO da empresa, detalha como a tecnologia foi desenhada para poupar o ativo mais precioso do profissional: o tempo. "Aplicamos a inteligência artificial em uma funcionalidade de importação de PDF. O corretor antes tinha que digitar as apólices à medida que ia emitindo, um trabalho operacional. Facilitamos isso: ele pega o PDF emitido na seguradora e, usando IA, extraímos os dados e já cadastramos no CRM".

Além da inteligência de dados, a plataforma passou por uma reestruturação visual completa baseada em padrões modernos de usabilidade, tornando a navegação intuitiva. O sistema de multicálculo foi redesenhado para encurtar os questionários e automatizar respostas de campos padrões, otimizando o processo de cotação de forma que o resultado de dez seguradoras seja exibido simultaneamente em uma única tela, carregando os dados em tempo real conforme as companhias respondem.

Essa transformação digital atua diretamente na saúde financeira e operacional das centenas de empresas que utilizam a solução. Para Luiz Gil, o papel do Ping Seguro vai muito além de fornecer um software; trata-se de um movimento de profissionalização do setor.

"Buscamos ajudar esse pequeno e médio corretor a ganhar mais agilidade nos processos de venda, controle e administração, reduzindo custos operacionais. Com isso, ele administra a sua carteira e amplia sua capacidade de venda. Buscamos o corretor como um parceiro estratégico, aumentando sua competitividade diante de uma grande concorrência. O profissional que tem hoje uma corretora digital sai na frente, e essa é uma forma de profissionalizar o seu negócio", destaca o CEO.

O AMANHÃ DO MERCADO

Olhar para o futuro do Ping Seguro é desenhar uma linha de crescimento agressiva sustentada por inovação contínua. A startup projeta atingir a marca de mil parceiros até o fim deste ano. Para suportar essa velocidade nas vendas, o coração tecnológico da plataforma continuará expandindo o uso de inteligência artificial, migrando de funções puramente operacionais para o próprio processo comercial. O objetivo é implementar automações de autoadesão via WhatsApp para produtos massificados e estruturar um



RENIS SCARPETTI JUNIOR, CBO: o corretor de seguros precisa ter tempo para se dedicar para o que faz a sua empresa crescer: as vendas:

pós-venda inteligente capaz de fornecer segundas vias de certificados e tirar dúvidas diretamente com o segurado, liberando ainda mais as frentes de trabalho das corretoras.

Essa evolução tecnológica do Ping corre em paralelo com uma profunda transformação no próprio ecossistema de companhias seguradoras. O mercado tem visto a chegada de insurtechs, empresas nativas digitais que, pela agilidade e ausência de legados sistêmicos complexos, integram-se rapidamente via API.

Segundo Luiz Gil, esse movimento das operadoras menores e mais flexíveis ditará o ritmo do setor, forçando os grandes players tradicionais a se moverem. "As pequenas estão se mobilizando, com facilidade de conectar, enquanto as grandes ainda têm resistências e dificuldades pelo tamanho de sua estrutura. Essas entrantes vão acabar ajudando a mudar o mercado para as grandes, porque se elas não facilitarem a integração de dados, as seguradoras digitais serão preferidas no processo", pondera o CEO.

A divisão equilibrada entre o digital e o humano redefine diretamente a importância do corretor de seguros no presente e no futuro. Ao transferir o massivo trabalho braçal de digitação e emissão para o ecossistema automatizado do Ping, o profissional finalmente ganha o recurso mais escasso do mercado: o tempo.

Com a operação automatizada, o corretor deixa de ser um mero emissor de apólices e assume o papel estratégico de consultor de riscos. O segurado comum raramente compreende as minúcias e coberturas do contrato que assina, e é nessa brecha que o conhecimento técnico do profissional, aliado à tecnologia, gera valor real.

Dessa forma, o futuro desenhado pelo Ping Seguro fecha um ciclo perfeito com a sua própria história nascida em 2018. Aquela startup que surgiu no CONEC para evoluir o tradicional "corretor pastinha" do isolamento dos arquivos físicos e das planilhas paralelas de Excel, hoje consolida-se como o motor que profissionaliza e dá escala ao pequeno e médio empreendedor.

A essência colaborativa que motivou Luis Gil Andrade, Renis Scarpetti e Luís Cesar Pereira a unificar os esforços e bagagem da GTI Solution para criar um hub acessível continua sendo a mesma que projeta o corretor rumo à era da inteligência artificial: dar ao profissional as melhores armas tecnológicas do mercado para que ele se preocupe menos com a burocracia e mais em proteger o futuro de seus clientes.



LUÍS CESAR PEREIRA, CTO: tecnologia foi desenhada para poupar o ativo mais precioso do corretor de seguros: o tempo.

SERGIO VITOR GUERRA

INOVE OU FIQUE PARA TRÁS

Corretor que resistir em vender produtos de proteção patrimonial mutualista vai perder espaço, segundo sócio da Voasan



LUÍS FELIPE PINTO: rejeitar esse mercado hoje é como ter um carro a combustão e ignorar o elétrico, ou repetir o erro da Kodak perante o digital

A Voasan, em conjunto com um grupo de investidores, investiu em uma importante ferramenta tecnológica voltada para o setor de proteção patrimonial mutualista. O que isso vai impactar no mercado? O impacto é majoritariamente regulatório e operacional. Trazer softwares prontos de mercado engessa a operação e não atende às exigências atuais. Desenvolvemos uma solução nativa, em parceria com a Confitec, para automatizar o envio de dados à SUSEP em tempo real, sem manipulação humana em planilhas Excel. Isso traz transparência e resolve as dores da governança de ponta a ponta.

Passado mais de um ano da regulamentação do setor de associações e cooperativas, qual balanço você faz? O maior ganho foi a saída da informalidade regulatória. Isso criou um filtro natural entre quem atua com seriedade e quem buscava apenas um negócio superficial. Além de trazer segurança ao consumidor, a profissionalização força o amadurecimento dos dados estatísticos do mercado. No caso das cooperativas, o ganho foi a liberdade de um mutualismo gerido sem dependências externas.

Como vencer a resistência de corretores de seguros tradicionais que ainda evitam esses produtos? Rejeitar esse mercado hoje é como ter um carro a combustão e ignorar o elétrico, ou repetir o erro da Kodak perante o digital. O corretor vive de vendas. Se ele não quiser ofertar um ambiente agora regulado, perderá espaço. Além disso, a velocidade na ponta da PPM é instantânea: enquanto um corretor faz uma cotação tradicional, a proteção veicular mutualista fecha cinco contratos.

Você tem críticas às resoluções recentes para as Cooperativas de Seguro? Sim. A Resolução 492/2026 permitiu apenas que cooperativas de crédito participem da construção de cooperativas de seguros. Isso parece uma reserva de mercado via lobby. Por que excluir o agronegócio? A solução é a intercooperação ampla: qualquer ramo do cooperativismo deveria ter o direito de participar.

Como a Voasan e o escritório de Roberto Panucci estão se posicionando para o encerramento da janela regulatória? A Voasan atua em parceria estratégica com o Dr. Roberto Panucci, que é referência na estruturação de grandes seguradoras no país. Nosso foco é garantir a conformidade e a sobrevivência das associações sérias.

O que motivou a recente reestruturação empresarial e o seu reposicionamento pessoal como executivo? Estamos migrando de um escritório contábil tradicional de 14 anos para uma holding focada em auditoria, governança e tecnologia atuarial. Pessoalmente, estou em transição de carreira, concluindo formação no IBGC e Fipecaf para atuar diretamente na governança desse novo ecossistema. O mercado mudou e exige preparo técnico de retaguarda, não apenas discurso comercial.

Executivos tradicionais de seguradoras estão prontos para o cooperativismo? Você assumiria uma cadeira nessa linha? O executivo tradicional foca em valuation e resultado mercantilista puro, conceitos que não batem com a essência associativista. O cooperativismo ganha muito em eficiência tributária, mas necessita de uma mentalidade focada no vínculo e na razão social. Por ter raízes fincadas no terceiro setor e na coletividade, eu não me vejo como executivo de uma seguradora tradicional hoje.

O que projeta para o futuro das associações e cooperativas daqui para frente? Vejo dois caminhos: ou uma desmutualização das PPMs em direção ao cooperativismo devido à alta complexidade de gerir três governanças simultâneas (associação, grupo de proteção e administradora), ou uma convivência paralela e simbiótica com as marcas das associações se unificando em torno de grandes administradoras. Após 2028, com o cruzamento total de dados na SUSEP, teremos um cenário de análise nunca visto no Brasil.



Sindicante
Digital

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

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

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

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

#pessoas #digital #insurtech



Visite nosso site:

<https://sindicantedigital.com/>



IMAGEM DE 8PHOTO NO MAGNIFIC

QUEM DITA A REGRA?

Enquanto a Susep desenha o novo marco regulatório para o cooperativismo no setor, corretores de seguros avisam que o sucesso comercial das associações dependerá de quem elas escolherem como parceiro de distribuição

A ESTREITA RELAÇÃO ENTRE o mercado de seguros e o cooperativismo tem uma raiz histórica e conceitual profunda: o princípio mutualista. Essa essência compartilhada, baseada na união de esforços e na repartição de riscos coletivos para a proteção comum, pode ser o motor emancipação econômica de um país marcado por profundas desigualdades sociais.

“Quando eu olho para a trajetória de muitas regiões do Brasil, principalmente fora dos grandes centros, fica difícil separar desenvolvimento e cooperativismo”, pontua Fabio Lopes, superintendente comercial do Canal Parcerias para cooperativas e agronegócio da Mapfre. Segundo o executivo, as cooperativas ajudaram a organizar cadeias produtivas, ampliar acesso a crédito, levar conhecimento técnico, além de criar oportunidades em lugares eventualmente limitados. “As cooperativas conhecem seus associados, acompanham suas necessidades e participam do crescimento dessas comunidades ao longo do tempo”, observa.



FABIO LOPES: o cooperativismo se adapta às mudanças do mercado sem perder sua essência. Em um país tão diverso quanto o Brasil, essa capacidade de combinar desenvolvimento econômico com vínculo comunitário tem um peso enorme.

A força econômica do cooperativismo ganhou um novo contorno após a sanção da Lei Complementar nº 213/2025, que criou o marco regulatório não só para elas, mas também para as entidades de proteção patrimonial mutualista. O texto tira as empresas da informalidade jurídica e desenha um horizonte de expansão sustentável. Essa transição para a maturidade institucional consolidou-se recentemente, quando o CNSP e a Susep editaram as Resoluções CNSP nº 491 e 492. As medidas estabeleceram as normas gerais, regras de governança e exigências prudenciais para a atuação estruturada dessas entidades. O novo cenário marca a entrada definitiva do modelo cooperativo no mercado de seguros brasileiro. "O que muda, antes de tudo, é o ambiente de confiança. A proteção patrimonial mutualista deixou de ser uma atividade sem contorno legal claro e passou a ter identidade jurídica própria, com regras de governança, exigência de administração técnica qualificada e padrões de transparência", analisa Leandro Costa Ramos, presidente da PROAUTO, uma das referências de proteção veicular no país.



LEANDRO COSTA RAMOS: PROAUTO opera há 18 anos com rigor técnico, indenização paga em até 30 dias e prestação de contas ao associado.

De acordo com o executivo, a regulamentação apenas chancela os 18 anos de operação da empresa, “atuando com rigor técnico, indenização paga em até 30 dias e prestação de contas ao associado”, destaca.

As novas regras, porém, exigem adequação. Por isso, Ramos salienta que a companhia está em fase de adaptação para proteger o consumidor e fortalecer quem faz certo.



O associado sai ganhando, porque passa a ter ainda mais segurança sobre a solidez de quem o protege”.

Leandro Costa Ramos
Presidente da PROAUTO

O IMPASSE DA DISTRIBUIÇÃO

Se por um lado as entidades mutualistas celebram a conquista da identidade jurídica, por outro o mercado tradicional de distribuição observa o movimento com cautela. A grande linha de fricção está em como essas novas cooperativas e associações estruturadas vão desenhar suas estratégias de vendas. Afinal, a legalidade perante a Susep não se traduz automaticamente em apoio de 80% das vendas do setor: o corretor de seguros.

Essa postura de observação e cobrança é defendida por Arley Boullosa, sócio fundador da Moby Corretora e consultor comercial do Sincor-RJ. Para o especialista, a categoria não deve ter pressa em abraçar os novos produtos antes que as regras do jogo comercial fiquem nítidas.

“Mesmo depois de regulamentadas, estando dentro da lei, acredito que o corretor vá aguardar um período de definição para ter certeza que a associação o corretor como canal de distribuição”, avverte Boullosa.

“

Se insistirem, como vemos algumas que já estão dentro da Susep a vender com qualquer um, não merecem nossa confiança e nossa produção”.

Arley Boullosa

Sócio Fundador da Moby Corretora e Consultor Comercial do Sincor-RJ

O consultor aponta que a tentativa de adotar canais paralelos ou diretos de venda costuma gerar forte rejeição. "Empresas que operam em modelo híbrido não interessam para os corretores. É parceira ou não. Vimos ao longo do tempo seguradoras digitais sérias que mudaram seu modelo para distribuir via corretor porque não funcionou vender direto", contextualiza.

Para Boullosa, o pragmatismo histórico do setor dita que o sucesso das novas entrantes dependerá de uma escolha clara. "Isso não é exclusividade do Brasil, onde somos responsáveis por 80% das vendas, mas em todo o mundo. Qualquer seguradora que quer dar certo precisa definir o corretor de seguros como parceiro único", conclui.



ARLEY BOULLOSA

Empresas que operam em modelo híbrido não interessam para os corretores.



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**



GILVAN LIMA

PARCERIA SEGURADORAS E ENTRE COOPERATIVAS

O BRASIL AINDA CONVIVE com um importante desafio quando o assunto é proteção financeira. Apesar dos avanços do mercado segurador, milhões de pessoas seguem sem mecanismos adequados para proteger sua renda, planejar o futuro ou garantir segurança financeira para suas famílias diante de imprevistos. Nesse cenário, as cooperativas despontam como um dos canais mais promissores para ampliar o acesso ao seguro e fortalecer a cultura da prevenção no país.

O potencial dessa conexão é expressivo. Segundo o Anuário do Cooperativismo Brasileiro 2025, da OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras), o país conta com 4.384 cooperativas, sendo 700 dedicadas a crédito, e estão presentes em 3.586 municípios, reunindo 25,8 milhões de cooperados, o equivalente a mais de 12% da população brasileira. Juntas, essas organizações movimentaram R\$ 757,9 bilhões em ingressos em 2024, acumulam R\$ 1,39 trilhão em ativos e geram mais de 578 mil empregos diretos.

Mais do que a relevância econômica desses números, chama atenção a capacidade que as cooperativas possuem de construir relações de confiança duradouras com seus associados. E confiança é, justamente, um dos principais ativos do mercado segurador. Quando essas duas

forças se encontram, cria-se uma oportunidade concreta de levar proteção financeira a públicos que muitas vezes ainda estão distantes desse universo.

Essa convergência ganha ainda mais importância em um momento em que o Brasil enfrenta desafios relacionados ao planejamento financeiro e à longevidade da população. Muitas famílias ainda não possuem mecanismos adequados de proteção para enfrentar imprevistos ou garantir estabilidade financeira no longo prazo. Nesse contexto, as cooperativas exercem um papel relevante ao aproximar soluções financeiras de milhões de brasileiros que mantêm uma relação de confiança com suas instituições.

Além disso, a MAG acredita que mercados mais regulados tendem a ser mais sólidos, confiáveis e sustentáveis. Nesse contexto, entendemos a regulamentação das cooperativas no segmento de seguros como um movimento relevante, cuja adequação deverá ser avaliada de forma criteriosa por cada cooperativa, considerando seus impactos e oportunidades. Estamos preparados e atentos aos desdobramentos da nova Lei do Cooperativismo de Seguros e nos colocamos à disposição para apoiar nesse processo, contribuindo para a construção de parcerias de longo prazo. Afinal, onde houver uma cooperativa, a MAG estará presente.

A companhia registrou crescimento de 43% na produção de venda de seguros no segmento e de 50,7% na arrecadação no último ano, em comparação com o ano anterior. Os resultados reforçam a importância estratégica desse canal para a democratização do acesso aos seguros e para a construção de relacionamentos duradouros baseados em confiança e propósito.

Também temos construído uma sólida estratégia ao longo dos últimos anos por meio de parcerias com importantes sistemas cooperativos brasileiros, como a Cresol, Unicred, Uniprime, além de iniciativas recentes como a parceria com a CrediSIS, na MAG Capitalização. Essas alianças

têm ampliado o acesso de cooperados a soluções de seguros de vida e previdência, contribuindo para fortalecer a cultura da prevenção e do planejamento de longo prazo.

Com 191 anos de atuação no mercado brasileiro, acreditamos que o futuro da proteção financeira passa pela capacidade de ampliar o alcance do seguro para diversos públicos. Mais do que um canal de distribuição, as cooperativas representam uma oportunidade de levar proteção financeira a milhões de brasileiros que buscam segurança para seus projetos de vida, seus negócios e suas famílias.

Em um país que ainda possui amplo espaço para crescimento da cultura securitária, fortalecer a conexão entre seguradoras e cooperativas significa ir além da expansão dos negócios. Representa criar caminhos para que mais brasileiros tenham acesso a instrumentos de proteção, planejamento e cuidado com o futuro. E esse talvez seja um dos maiores legados que essa parceria pode gerar para o país.

Gilvan Lima é Diretor de Cooperativismo da MAG Seguros

A **APet** convida Corretores, Varejistas, Instituições Financeiras, Marketplaces, entre outras empresas, a se juntarem a nós no propósito de democratizar o acesso a saúde e cuidados de qualidade aos Pets.

Oportunidade de monetizar a base de clientes e afinidade com a oferta de planos de saúde pet.

Basta entrar em contato conosco através do e-mail: comercial@apetsaude.com.br e falar com nosso time.




A APet está a 12 anos atuando neste mercado e é uma das referências deste setor.

 [instagram.com/apetsaude/](https://www.instagram.com/apetsaude/)

 [facebook.com/apetsaude/](https://www.facebook.com/apetsaude/)

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

 apetsaude.com.br

a.pet

Embarque conosco nesta jornada com a APet.

POR QUE TODO EMPREENDEDOR DEVE TER SEGURO EMPRESARIAL?

Por: Rosane Mota*



O **SEGURO EMPRESARIAL** deixou de ser um acessório para se consolidar como um instrumento de governança, continuidade operacional e preservação do patrimônio. De acordo com dados da CNseg, apenas 26,7% dos empresários consideram a contratação de seguros para seus negócios, e somente 20,9% buscam proteção para seus colaboradores. Isso evidencia uma adesão ainda muito baixa no ambiente empresarial.

Esse produto é uma solução flexível, desenhada para atender desde empresas pequenas até grandes organizações. Sua lógica se caracteriza em uma única apólice combinando diversas coberturas, ajustadas ao porte, à atividade e ao grau de exposição de cada estabelecimento.

QUAIS SÃO SUAS COBERTURAS?

A cobertura tradicional e, em muitos casos, obrigatória é a de incêndio. Mas a proteção empresarial vai muito além disso e pode incluir:

- INCÊNDIO, RAIOS E EXPLOSÃO;
- DANOS ELÉTRICOS;
- VENDAVAL, IMPACTO DE VEÍCULOS E QUEDA DE ÁRVORES;
- ROUBO E FURTO QUALIFICADO;
- QUEBRA DE VIDROS, ESPELHOS, LETREIROS E FACHADAS;
- RESPONSABILIDADE DE CIVIL;
- PERDA DE ALUGUEL E LUCRO CESSANTE
- EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS E MÁQUINAS;
- DANOS POR ÁGUA, ALAGAMENTO E INUNDAÇÃO;
- ASSISTÊNCIAS EMERGENCIAIS, COMO CHAVEIRO, ENCANADOR, ELETRICISTA E VIDRACEIRO;
- COBERTURAS ADICIONAIS SOB DEMANDA, CONFORME PERFIL DA EMPRESA

POR QUE O SEGURO EMPRESARIAL GANHOU CENTRALIDADE

A razão é simples. A continuidade do negócio depende da capacidade de responder a eventos inesperados sem comprometer o caixa da empresa, operação e reputação. 8 em cada 10 negócios no Brasil seguem expostos a riscos que podem comprometer a sobrevivência do empreendimento, enquanto eventos climáticos extremos já geraram prejuízos significativos ao país.

Esse cenário reforça a função econômica do seguro. O setor segurador brasileiro arrecadou cerca de R\$ 751 bilhões em 2025 e devolveu mais de R\$ 504 bilhões em indenizações, benefícios, resgates e sorteios. Em termos práticos, isso mostra a dimensão do seguro como mecanismo de recomposição econômica e amortecimento de perdas.

APLICAÇÕES PRÁTICAS POR SEGMENTO

O desenho do seguro empresarial permite aderência a perfis muito distintos:

- Escritórios: proteção de mobiliário, computadores, documentos, responsabilidade civil e interrupção de atividades;
- Lojas e comércio em geral: cobertura de estoque, vitrines, letreiros, roubo e danos a terceiros;
- Academias: proteção de equipamentos, danos elétricos, responsabilidade civil e assistência para manutenção da operação;
- Restaurantes: cobertura para máquinas, equipamentos, mobiliário, incêndio, danos elétricos e eventual perda de faturamento;
- Pequenas e médias empresas: estrutura modular, com contratação compatível com a realidade financeira e operacional do negócio.

SEGURO EMPRESARIAL COMO ATIVO DE GESTÃO

Mais do que uma despesa, o seguro empresarial deve ser compreendido como um ativo de proteção patrimonial e inteligência de risco. Ele não se limita a indenizar perdas; ele sustenta a permanência da empresa em cenários adversos, preserva empregos e impede que um sinistro isolado

destrua anos de investimento.

Em um ambiente de alta competitividade, margens estreitas e eventos climáticos cada vez mais severos, a contratação desse tipo de cobertura traduz prudência, maturidade administrativa e visão de longo prazo. A empresa que se protege não apenas resguarda seu patrimônio, ela afirma sua capacidade de resistir, adaptar-se e prosperar.

***Rosane Mota é corretora, CEO e fundadora da RM7 Seguros, Acadêmica da ANSP, Conselheira Consultiva pela Board Academy e coautora de quatro livros.**



**Trabalhando no presente,
com visão no futuro!**

Há **45 anos**, a L Perna Reguladora de Sinistros atua com ética, excelência e inovação na gestão de sinistros, criando soluções inteligentes que geram segurança, agilidade e resultados para Seguradoras, Empresas e Terceiros.



SOLUÇÕES COMPLETAS EM GESTÃO DE SINISTROS



REGULAÇÃO DE SINISTROS

Análise técnica criteriosa e imparcial, com agilidade e transparência em todas as etapas.



VISTORIAS

Vistoria presencial, eletrônica e remota com tecnologia avançada e equipe especializada.



TERCEIRIZAÇÃO DE PROCESSOS

Gestão eficiente e personalizada de processos de sinistros para seguradoras e empresas.



ANÁLISES TÉCNICAS

Pareceres técnicos precisos que apoiam decisões seguras e reduzem riscos.



NEGOCIAÇÃO E ACORDOS

Atuação estratégica na negociação com terceiros, sempre buscando as melhores soluções.



ATENDIMENTO HUMANIZADO

Relacionamento próximo, ético e focado na melhor experiência para todos os envolvidos.

NOSSA INOVAÇÃO A SERVIÇO DA SUA CONFIANÇA

Conheça nossas soluções exclusivas que unem tecnologia, inteligência e experiência para transformar a gestão de sinistros.



ARTEMIS TRACKING By L Perna

- Gestão Digital de Emissão de Cartas Protesto, com segurança jurídica
- Tecnologia avançada para prevenção e recuperação
- Mais segurança, agilidade e controle para seguradoras e clientes



ANTARES By L Perna

- Plataforma inteligente de gestão e regulação de sinistros
- Dashboards e relatórios que geram insights e decisões
- Eficiência, precisão e inovação na gestão de sinistros



ATLAS IA By L Perna

- Inteligência Artificial a serviço da eficiência
- Decisões baseadas em dados reais
- Melhor resultado para a operação.

POR QUE ESCOLHER A L PERNA?



45 ANOS DE EXPERIÊNCIA E TRADIÇÃO



EQUIPE ALTAMENTE ESPECIALIZADA



TECNOLOGIA E INOVAÇÃO CONSTANTES



ÉTICA, TRANSPARÊNCIA E COMPROMISSO COM RESULTADOS



PARCERIA DE CONFIANÇA COM SEGURADORAS E EMPRESAS

O FUTURO NOS MOVE. A EXCELÊNCIA NOS DEFINE.

Conte com a L Perna para soluções inteligentes e resultados reais.



FALE COM A GENTE
0800 591-7794



lperna@lperna.com.br



www.lperna.com.br



ATUAMOS NO BRASIL E EXTERIOR

Presença nacional e internacional com atendimento ágil e personalizado.



FOCO NO MERCADO CORPORATIVO

O GRUPO A12+ APRESENTA a A12+ Corporate, uma solução especializada criada para apoiar corretoras de diferentes portes no atendimento a empresas de médio e grande porte, com soluções corporativas em seguros de grandes riscos, gestão de riscos e proteção patrimonial.

Com expertise técnica e atuação consultiva, a A12+ Corporate amplia a capacidade das corretoras associadas para atender demandas empresariais mais complexas, oferecendo suporte técnico, comercial e estratégico em diferentes áreas de risco.

Com foco na geração de valor para os negócios, a A12+ Corporate atua na identificação, análise e gestão de riscos operacionais, físicos, financeiros,

estratégicos e humanos. Sua estrutura contempla riscos patrimoniais, riscos de engenharia, transportes nacional e internacional, aeronáutico, responsabilidade civil, seguro garantia, frota, riscos cibernéticos (cyber) e equipamentos.

Mais do que intermediar seguros, a A12+ Corporate oferece uma atuação especializada em gestão de riscos, disponibilizando soluções como mapeamento e análise de exposições, revisão e otimização de coberturas, negociação estratégica com seguradoras, acompanhamento técnico e suporte em processos de sinistros. O objetivo é proporcionar condições mais competitivas, redução de custos, maior eficiência operacional e soluções alinhadas às necessidades específicas de cada empresa.

Para Evaldo de Paula, diretor de Expansão do Grupo A12+, a A12+ Corporate representa um importante avanço na estratégia de crescimento do grupo.



A A12+ Corporate chega para ampliar a força do Grupo A12+ no mercado corporativo, conectando nossas corretoras a oportunidades maiores e mais estratégicas. Nosso foco é apoiar o crescimento dos parceiros, fortalecer a presença regional da marca e oferecer ao cliente empresarial uma solução completa, técnica e personalizada”.

Evaldo de Paula
Diretor de Expansão do Grupo a12+

A solução também contribui para o desenvolvimento das corretoras associadas, permitindo acesso a conhecimento técnico especializado, apoio comercial e suporte consultivo em operações corporativas que exigem maior capacidade de análise e negociação.

Com uma estrutura preparada para atender demandas complexas e empresas de médio e grande porte, a A12+ Corporate reforça o posicionamento do Grupo A12+ como um ecossistema capaz de gerar novas oportunidades de negócios, ampliar a competitividade das corretoras associadas e oferecer soluções de alto valor agregado para o mercado empresarial.

Segundo Ronaldo Pesso, gerente de Riscos Corporativos da A12+ Corporate, o diferencial está na proximidade e na inteligência aplicada à gestão dos riscos.



O mercado corporativo exige análise, planejamento e acompanhamento contínuo. Nosso papel é compreender a realidade de cada operação, identificar riscos, negociar as melhores condições junto ao mercado segurador e apoiar o cliente antes, durante e após a contratação. A A12+ Corporate foi criada para entregar segurança, eficiência, inteligência e tranquilidade na gestão de riscos corporativos”.

Ronaldo Pesso
Gerente de Riscos Corporativos da A12+


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

CRESCIMENTO, TECNOLOGIA É FOCO EM PME

A woman with long blonde hair and glasses, wearing a black blazer and a black top, stands in an office environment. She is looking slightly to the right of the camera. In the background, there are other people working at desks with computer monitors. The office has a modern, professional feel with wooden desks and blue accents on the monitors.

Maráisa Pereira
Gerente de Operações
da Seguradora ALM

A SEGURADORA ALM INICIOU uma nova etapa de crescimento com a abertura de sua filial em São Paulo, em 2025, e atua agora para expandir cada vez mais o seu negócio. Com origem no Rio de Janeiro e uma carteira que já supera 400 mil vidas seguradas, a unidade paulista passa a desempenhar papel estratégico na expansão da companhia para os segmentos de seguro garantia, linhas financeiras e fiança locatícia.

Segundo Maraísa Pereira, Gerente de Operações da seguradora, o movimento faz parte de um plano estruturado de evolução da empresa. "É uma estrutura que foi pensada para crescer de forma organizada, sem atropelamentos", destaca.

A entrada nos novos ramos exigiu uma série de adaptações internas. Para atender às demandas específicas dessas operações, a ALM criou áreas especializadas de subscrição, análise de crédito, cadastro e gestão de sinistros, ampliando sua capacidade técnica e operacional.

"Foi quase como montar uma nova operação dentro da companhia, com políticas, processos e pessoas específicas para isso", explica Maraísa.

A tecnologia também tem papel fundamental nessa estratégia. No seguro garantia, por exemplo, a empresa desenvolveu uma plataforma exclusiva para facilitar a jornada dos corretores e tornar os processos mais ágeis.



O corretor não pode ficar esperando dias por uma resposta. Por isso desenvolvemos um portal dedicado exclusivamente para esse ramo, onde ele opera com autonomia e agilidade",

Maraísa Pereira
Gerente de Operações da Seguradora ALM

A experiência acumulada na operação de seguro de vida serve como base para essa nova fase. Atualmente, a companhia registra mais de 15 mil chamados atendidos dentro dos prazos estabelecidos em SLA, resultado que reforça a cultura de eficiência adotada pela seguradora.

"Essa cultura de eficiência e compromisso com o atendimento é o que queremos carregar para os novos ramos", ressalta Maraísa.

Com foco especial nas pequenas e médias empresas, um público frequentemente pouco atendido pelas grandes seguradoras, a ALM busca oferecer uma proposta diferenciada ao mercado. A estratégia combina proximidade no relacionamento, rapidez nas análises e produtos alinhados às necessidades reais dos negócios.

Ao ampliar sua atuação para novos segmentos, a companhia aposta em uma expansão sustentável, apoiada por investimentos em pessoas, processos e tecnologia, mantendo o compromisso de entregar soluções eficientes tanto para corretores quanto para seus clientes.

Nossa presença cresce.

Nosso compromisso se fortalece.



São Paulo

Rio de Janeiro



SEGURADORA ALM

Natália Borges

Head de Benefícios da
Claria Corretora de Seguros

Regiane Martinez Ochiulini

Coordenadora da Claria
Corretora de Seguros

CORRETORAS EM CRESCIMENTO

Negociação em destaque, troca de experiências, conhecimento e marca consolidada estão entre os benefícios percebidos pelas corretoras que fazem parte do Grupo Exalt

A percepção também é compartilhada por Natália Borges, Head de Benefícios da Claria Corretora de Seguros. Para ela, um dos maiores ganhos de fazer parte do Grupo Exalt está na capacidade de negociação com as seguradoras.



“A Exalt entrega uma força de negociação que uma corretora dificilmente conseguiria construir sozinha. Na nossa opinião, a força se divide entre a negociação, a troca de experiências e a marca. Esses três fatores ajudam a corretora a crescer com mais consistência e segurança. O engajamento voltado para todas as corretoras associadas é o que faz a diferença. Existe uma preocupação em gerar oportunidades, fortalecer a atuação das corretoras e criar um ambiente de evolução conjunta.”

Natália Borges

Head de Benefícios da Claria Corretora de Seguros

Com uma atuação cada vez mais ampla, o Grupo Exalt reforça sua posição como uma rede capaz de conectar corretoras, ampliar oportunidades e gerar benefícios que chegam também ao cliente final. Para empresas como a Claria Corretora de Seguros, fazer parte desse movimento significa unir força, conhecimento e relacionamento para entregar soluções mais completas e um atendimento cada vez mais próximo.

“Nosso papel é fortalecer essas empresas para que tenham mais acesso, mais competitividade e mais segurança para desenvolver seus negócios. A Exalt não é apenas uma rede de corretoras. É um ambiente de colaboração real, onde a troca de experiências, o engajamento e a construção de uma marca forte ajudam cada associado a evoluir de forma sustentável”, concluiu Alexandre Federman, CEO do Grupo Exal..

EM UM MERCADO CADA VEZ mais competitivo, fazer parte de uma rede estruturada pode representar uma diferença importante para o crescimento de uma corretora de seguros. A expansão do Grupo Exalt vem fortalecendo esse movimento ao reunir corretoras de diferentes regiões do Brasil em uma rede que valoriza negociação, relacionamento, conhecimento e desenvolvimento conjunto.

Para as corretoras associadas, a participação no grupo amplia possibilidades que, muitas vezes, seriam mais difíceis de alcançar de forma individual. Entre os principais benefícios estão a força na negociação com seguradoras, a troca de experiências entre empresas do setor, o fortalecimento da marca e o acesso a informações que ajudam a melhorar a operação e o atendimento aos clientes.

A Claria Corretora de Seguros é uma das empresas que percebe, na prática, o valor de estar conectada a uma rede como a Exalt. Para Regiane Martinez Ochiulini, Coordenadora da Claria Corretora de Seguros, o trabalho da corretora precisa ir muito além da venda de uma apólice.



De modo geral, buscamos entregar acolhimento como um todo, pois não é somente vender o seguro. É levar soluções para problemas que muitas vezes nem foram percebidos pelo cliente. O relacionamento e o atendimento pós-venda também precisam ser considerados”.

Regiane Martinez Ochiulini

Coordenadora da Claria Corretora de Seguros

A segurança do cliente é construída durante toda a jornada, desde o primeiro contato até o acompanhamento após a contratação. Ela acrescenta: “Estamos sempre presentes, prestando esclarecimentos e alinhando, em conjunto, as melhorias necessárias. O cliente precisa sentir que tem com quem contar quando precisar.”

A zona de conforto é
um lugar delicioso...

mas você não cresce lá.



Exclusivo. Extraordinário. **exalt**

 grupoexalt.com.br

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



A CONSTRUÇÃO DE UM LEGADO

Mentoria coletiva conduzida por Jana Caputo fortalece posicionamento, influência e protagonismo das coautoras de Executivas de Seguros Série Brasília.

O LIVRO EXECUTIVAS DE SEGUROS Série Brasília nasceu com o propósito de registrar trajetórias de sucesso, valorizar histórias inspiradoras e ampliar a visibilidade de mulheres que contribuem diariamente para a transformação do mercado segurador. Mas, para além das páginas publicadas, o projeto se consolida como um espaço permanente de desenvolvimento, conexão e fortalecimento da liderança feminina.

Foi com esse propósito que a Editora Infinita, em parceria com o Clube das Executivas de Seguros do Brasil (CESB), promoveu um encontro com as 28 coautoras da obra. O almoço, em Brasília, foi concebido como uma experiência de crescimento pessoal e profissional, reunindo executivas com o compromisso de influenciar positivamente o mercado, abrir caminhos para outras mulheres e construir um legado capaz de impactar futuras gerações.

A convidada especial foi Jana Caputo, especialista em desenvolvimento humano, posicionamento e liderança feminina. Em uma mentoria coletiva marcada pela troca de experiências e reflexões, conduziu as participantes por uma jornada de autoconhecimento, clareza estratégica e fortalecimento da marca pessoal.

Ao longo da mentoria, as coautoras refletiram sobre identidade, valores, percepção de mercado e impacto que desejam gerar. Mais do que discutir visibilidade, o encontro reforçou que posicionamento não começa com exposição, mas com consciência sobre quem se é, quais causas se defende e qual legado se pretende deixar.

Por meio de uma metodologia estruturada, as participantes percorreram etapas de consciência pessoal, percepção de mercado, comunicação estratégica e construção de autoridade. O objetivo foi fortalecer a capacidade de ocupar espaços de influência de maneira autêntica, consistente e alinhada aos seus propósitos.



Este encontro demonstrou que estamos formando não apenas autoras, mas uma rede de mulheres comprometidas com liderança, influência e legado."

Regina Lacerda

Presidente do CESB e Coordenadora do livro



Da esq. para a dir.: Jana Caputo e Regina Lacerda

Um dos momentos mais marcantes foi a reflexão sobre a escolha de pertencer ao grupo que decide ir além da média, não por status, mas pelo compromisso de contribuir, servir e gerar impacto. A experiência repercutiu entre as participantes.

Para Juliana Moraes, o encontro reforçou a conexão entre o propósito da obra e a responsabilidade de inspirar outras mulheres: "A mentoria com Jana Caputo foi um convite à reflexão sobre posicionamento, legado e a escolha de ir além da média para gerar impacto verdadeiro. Como coautoras do livro Executivas de Brasília, esse propósito ressoa em nossa jornada: compartilhar histórias, ocupar espaços e inspirar outras mulheres. Foi um encontro marcado pela generosidade, troca de experiências e força de mulheres que crescem e se impulsionam."

Adriana Ferraz também destacou o valor transformador da experiência: "A experiência com Jana Caputo foi inspiradora. Os insights sobre posicionamento, imagem profissional e comunicação estratégica reforçaram a importância de construir uma marca com autenticidade e

propósito. Um momento de aprendizado que amplia horizontes e fortalece a confiança para gerar impacto por meio da nossa trajetória."

Regina Lacerda destacou que o encontro traduz a essência do projeto e do Clube das Executivas de Seguros:



Mais do que celebrar conquistas, nosso propósito é desenvolver líderes capazes de transformar realidades. Cada coautora representa coragem, competência e superação, e também o compromisso com o crescimento de outras mulheres. O CESB acredita que o protagonismo se constrói quando compartilhamos conhecimento, criamos oportunidades e nos fortalecemos mutuamente.

Regina Lacerda

Presidente do CESB e Coordenadora do livro

Como encerramento, cada participante elaborou um plano de ação para os próximos 90 dias, com objetivos concretos para ampliar presença, fortalecer influência e potencializar resultados.



Juliana Moraes, Coautora



Adriana Ferraz, Coautora

A REVOLUÇÃO SILENCIOSA DO BACK-OFFICE

QUE REDEFINE O CX NAS SEGURADORAS



Christina Alfano
Executiva de
Relacionamento com
o Cliente do
Sindicante Digital

SEGUNDO PESQUISA DA Future Today Strategy Group, até 2030 o mercado de seguros vai encarar concorrentes não tradicionais, que já apresentam capacidades de transformação digital mais ágeis e adoção de tecnologia de ponta de forma mais abrangente.

Os objetivos das seguradoras permanecem sendo:

- Aumentar taxa de acerto dos sinistros investigados;
- Indenizar o segurado no menor tempo possível;
- Reduzir custo operacional;
- Aumentar Saving.

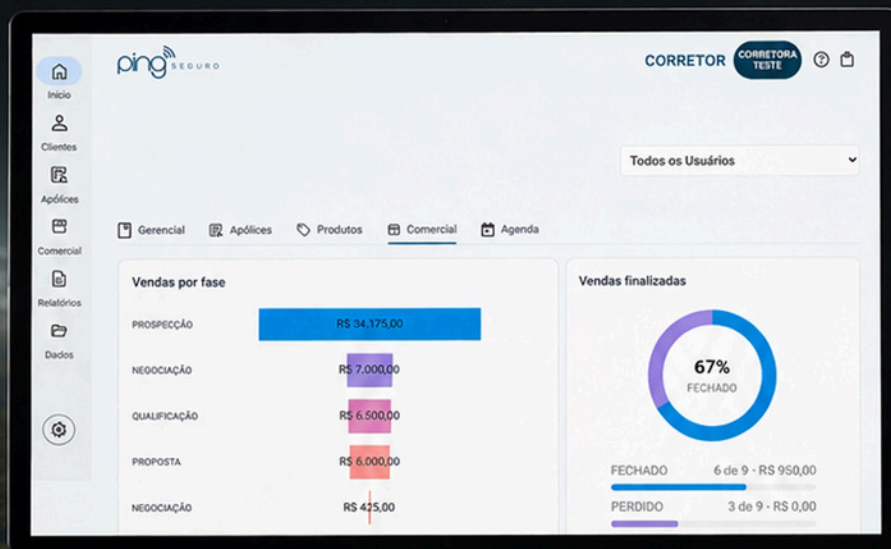
O mercado atentou-se para essa realidade e aproveitou a ampla utilização de IA, que possibilita a análise de uma quantidade massiva de dados em tempo real, identificando padrões e tendências que podem passar despercebidos pelos métodos tradicionais.

O Sindicante Digital nasceu para apoiar as seguradoras a melhorarem a eficiência operacional e vem evoluindo, com base na escuta atenta e genuína das necessidades de nossos clientes. Assim, adicionamos novas ferramentas tecnológicas, aderentes a cada novo desafio que se apresenta.

Potencialização de dados dos segurados, quanto dos das seguradoras nossas clientes, para entregar eficiência de forma preventiva e com personalização.

É essa visão atenta ao como fazer no backoffice que garante que a melhoria na experiência do cliente se transforme em resultados para o negócio.

O CRM que é o Camisa 10 da sua corretora!



Assine a partir de

R\$ 59,90

por mês

O Ping é a plataforma que vai fazer sua **corretora ser campeã!**

ping SEGURO



A REVOLUÇÃO TECNOLÓGICA E OS SINISTROS

A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL vem redefinindo a forma como diversos setores conduzem suas operações, e o mercado segurador está entre os segmentos que mais têm se beneficiado da evolução tecnológica. Em um ambiente cada vez mais dinâmico, no qual seguradoras, embarcadores, transportadores e demais intervenientes exigem rapidez, precisão e

segurança nas informações, a tecnologia tornou-se um elemento essencial para elevar a qualidade dos serviços de vistoria e regulação de sinistros. Historicamente, os processos de vistoria dependiam de deslocamentos presenciais, troca de documentos físicos e análises realizadas de forma manual. Embora esses métodos tenham contribuído para a construção de um mercado sólido, a crescente complexidade das operações logísticas e a necessidade de respostas mais rápidas impulsionaram a adoção de novas ferramentas digitais.

Atualmente, soluções tecnológicas permitem que grande parte das informações relacionadas a um sinistro seja coletada, processada e compartilhada em tempo real. A utilização de plataformas digitais de gestão, sistemas integrados, inteligência artificial, rastreamento de cargas e análise de dados proporciona maior eficiência operacional, reduzindo custos e aumentando a confiabilidade das decisões.

Neste cenário de transição digital, a aplicação de tecnologias disruptivas tornou-se o principal pilar para as empresas que pretendem liderar. Entre as organizações que exemplificam essa simbiose entre tradição e inovação, destaca-se a L Perna Reguladora de Sinistros. Comemorando a marca de 45 anos de atuação (1981-2026), a empresa consolida uma trajetória focada no desenvolvimento de soluções inteligentes para seguradoras, segurados e seguradoras, com plataformas próprias como o Sistema Antares, o Artemis Tracking e o Atlas IA.

No campo das vistorias, a tecnologia ampliou significativamente as possibilidades de atuação. Além das inspeções presenciais, hoje é possível realizar vistorias remotas por meio de dispositivos móveis, videoconferências e sistemas de captura digital de imagens e documentos. Essa evolução permite que ocorrências sejam analisadas com maior rapidez, reduzindo o tempo de resposta ao cliente e contribuindo para uma regulação mais ágil.

Outro avanço relevante está na utilização de plataformas inteligentes de gestão de sinistros. Ferramentas como o Sistema Antares, demonstram como a centralização das informações em ambientes digitais favorece o

acompanhamento integral dos processos. Dashboards, indicadores de desempenho e relatórios gerenciais permitem monitorar cada etapa da regulação, fornecendo dados estratégicos para seguradoras e gestores de risco. Dessa forma, as decisões passam a ser fundamentadas em informações consistentes e atualizadas, reduzindo falhas operacionais e aumentando a previsibilidade dos resultados.



Plataforma digital que centraliza a gestão de sinistros, permitindo o acompanhamento de todas as etapas da regulação por meio de dashboards, indicadores e relatórios gerenciais. A solução fornece dados estratégicos para seguradoras, reduz falhas operacionais e torna as decisões mais ágeis, precisas e previsíveis.



Plataforma de gestão digital de cartas protesto e notificações que automatiza processos, amplia a rastreabilidade das comunicações e fortalece a segurança jurídica. A solução da L.Perna reduz riscos de perda de prazos, agiliza a notificação dos envolvidos e aumenta a eficiência na recuperação de prejuízos.



Essa solução utiliza Inteligência Artificial para analisar grandes volumes de dados e apoiar a gestão de sinistros. A plataforma identifica padrões, gera insights estratégicos e auxilia na tomada de decisões. Desse modo, a tecnologia aumenta a eficiência operacional e a capacidade de prevenção de perdas.

A tecnologia também desempenha papel fundamental na preservação dos direitos das partes envolvidas em um sinistro. Soluções como o Artemis Tracking representam uma importante evolução na gestão digital das cartas protesto e notificações. A automação desses procedimentos reduz o risco de perda de prazos, garante maior rastreabilidade das comunicações e fortalece a segurança jurídica dos processos. Além disso, a capacidade de notificar simultaneamente diversos intervenientes da cadeia logística contribui para uma atuação mais eficiente na recuperação de prejuízos.

Entre as inovações mais promissoras destaca-se a aplicação da Inteligência Artificial. Plataformas como o Atlas IA evidenciam o potencial dessa tecnologia para transformar a gestão de sinistros. Por meio da análise de grandes volumes de dados, algoritmos inteligentes conseguem identificar padrões, apoiar investigações, sugerir ações corretivas e gerar insights que auxiliam na tomada de decisões. O resultado é uma operação mais eficiente, com maior capacidade de prevenção de perdas e melhor aproveitamento dos recursos disponíveis.

Outro benefício importante da digitalização está na produção de pareceres técnicos mais precisos. A integração entre dados operacionais, históricos de ocorrências, informações logísticas e registros eletrônicos permite que reguladores desenvolvam análises mais completas e fundamentadas. Isso contribui para decisões mais seguras, transparentes e alinhadas às necessidades das seguradoras e de seus clientes.

Entretanto, é importante destacar que a tecnologia não substitui o conhecimento humano. A experiência dos reguladores, vistoriadores e especialistas continua sendo indispensável para interpretar informações, avaliar circunstâncias específicas e conduzir negociações complexas. O verdadeiro diferencial está na combinação entre expertise técnica e ferramentas tecnológicas avançadas.

Nesse cenário, empresas que investem continuamente em inovação consolidam sua capacidade de oferecer soluções cada vez mais eficientes ao mercado. Ao unir tecnologia, inteligência, experiência e atendimento humanizado, o setor de seguros fortalece sua missão de proteger patrimônios, reduzir riscos e garantir maior segurança para empresas e pessoas.

O futuro das vistorias e regulações de sinistros já está em curso. E ele será cada vez mais digital, integrado, inteligente e orientado por dados, sem abrir mão da ética, da transparência e do compromisso com a excelência que caracterizam os melhores profissionais do mercado segurador.



**RUBENS WALTER MACHADO FILHO E
PAULO HENRIQUE CREMONEZE**

SEGURANÇA CONTRA ARMADORES ESTRANGEIROS

UMA DAS DISCUSSÕES mais relevantes e atuais em direito dos transportes e do seguro diz respeito aos limites da sub-rogação securitária e aos seus efeitos sobre contratos celebrados exclusivamente pelo segurado.

O tema assume especial relevância no transporte marítimo internacional, ambiente em que armadores e transportadores frequentemente sustentam que a seguradora sub-rogada estaria obrigada a se submeter a cláusulas de eleição de foro estrangeiro ou a convenções arbitrais inseridas em conhecimentos de embarque e demais contratos de transporte.

A tese normalmente apresentada parte da premissa de que, se a seguradora sucede o segurado em seus direitos, também deveria sucedê-lo em todas as limitações e obrigações decorrentes do contrato originário.

A questão, contudo, exige análise mais cuidadosa.

O verdadeiro debate consiste em determinar se a sub-rogação transfere apenas a titularidade do crédito ressarcitório ou se possui o efeito de transformar a seguradora em parte contratante de negócio jurídico do qual jamais participou.

A resposta parece cada vez mais consolidada tanto na jurisprudência brasileira quanto no direito inglês: a sub-rogação transfere o crédito, mas não produz sucessão contratual.

[Clique para ler o artigo na íntegra em seguronovadigital.com.br](http://seguronovadigital.com.br)



Nova plataforma digital do Seguro de Engenharia AXA

Uma experiência pensada para cotar, emitir e acompanhar propostas com mais agilidade



Salvamento automático



Novo design



Emissão instantânea



Jornada simples

 **Juntos a cada passo**

Acesse e conheça



axa.com.br

   /AXAnoBrasil

CUIDANDO DE PERTO

Programa de cuidado humanizado da Seguros Unimed completa 10 anos com índice de satisfação dos segurados acima de 90 pontos em todas as linhas



LUÍS ROLIM, diretor-Executivo de Provimento e Operações

A SEGUROS UNIMED, braço segurador e financeiro do Sistema Unimed, celebra o aniversário de sua principal estratégia de assistência à saúde: o programa 'Cuidando de Perto'. Criado em 2016 com o propósito inicial de gerenciar o cuidado de pacientes crônicos de alta complexidade, a iniciativa evoluiu de uma gestão analógica, em planilhas de Excel, para um ecossistema inovador e robusto que acolhe milhares de vidas. Um serviço humanizado e de acompanhamento longitudinal que começa na valorização das pessoas.

Mais do que seguir protocolos clínicos, a seguradora credita o sucesso dessa primeira década à essência humana de quem faz o programa acontecer. Segundo os próprios líderes do projeto, o principal diferencial é a relação construída entre pacientes e equipe de saúde, formada por profissionais atentos, alinhados ao cuidado e à proteção.



O engajamento com esse propósito é tamanho que os próprios colaboradores envolvidos na gestão do projeto também utilizam as frentes de saúde para cuidar de suas próprias famílias"

Luís Rolim

Diretor-Executivo de Provimento e Operações na Seguros Unimed

TECNOLOGIA A FAVOR DO CUIDADO

Acompanhando o 'Cuidando de Perto', a equipe multiprofissional que participa do programa reconhece que a maior motivação é também um desafio constante: desenvolver iniciativas que atendam com precisão às necessidades específicas dos segurados. Impulsionado por esse desejo genuíno de cuidar, o programa conta com o suporte da telemedicina e a adoção de inovações como o uso de inteligência artificial via WhatsApp para agendamentos e acolhimento.

Satisfação dos segurados (CSAT)



Programa Nascer Seguro

100

Acompanhamento longitudinal com especialista em obstetrícia



Ortopedia

97,8

Telemedicina para fisioterapia remota. Crescimento de 200% em inscritos



Atenção farmacêutica

94,4

Acompanhamento e suporte ao uso de medicamentos. Economia de R\$ 67,7 milhões em 2025



Antitabagismo

92

O participante recebe 80% de reembolso na compra de medicamentos prescritos pelos médicos do programa

Uma dessas inovações é a agente digital responsável por fazer a captação de pessoas potencialmente gestantes para o 'Nascer Seguro'. Por meio de inteligência artificial, essa agente consegue identificar na base pessoas que estão grávidas e convidá-las para participar do programa. Uma vez que a pessoa aceita participar, ela passa a ser monitorada imediatamente pela enfermeira especialista em obstetrícia. A estratégia otimiza a captação de usuários e melhora a experiência da jornada desses pacientes.

"Estou fazendo parte do Nascer Seguro. Tive acompanhamento da enfermeira Luciele Ramalho durante a gestação e me ajudou muito. Primeiramente, quero parabenizar pelo programa, é algo incrível, humano, e de grande apoio para nós, que estamos nesta caminhada repleta de novidades e incertezas. Agora, após o nascimento da minha pequena, recebi a visita da enfermeira Neide, e graças a Deus estava tudo bem com a pega e a amamentação, o que era uma preocupação, pois estou me tratando de mastite", conta a beneficiária Carina Bassan.

Outro recurso importante é a telemedicina, que vem sendo incorporada em diversas frentes, como para o programa voltado ao monitoramento de usuários crônicos. Atualmente, tanto o médico, quanto a equipe de enfermagem, conseguem realizar o atendimento de forma remota, ampliando o vínculo e solucionando demandas de saúde com os pacientes por meio de chamadas de vídeo.

A telemedicina também é destaque na linha de cuidado para ortopedia, programa que mais cresceu dentro do 'Cuidando de Perto' com um aumento de 200% no número de inscritos durante o último ano. Esse crescimento demonstra a conquista diante do desafio de popularizar a fisioterapia online, ainda muitas vezes tida como uma atividade exclusivamente presencial, quando a maioria dos casos pode ser tratada de forma remota.

Essa metodologia derrubou fronteiras físicas, com o simples objetivo de garantir que o paciente, em qualquer lugar do território nacional, receba exatamente a mesma qualidade de atendimento dos grandes centros, como

a capital paulista. "A iniciativa permitiu expandir o propósito da promoção à saúde, saindo do limite físico de um hospital, onde se atendia a um número restrito de pessoas, para transformar a vida de milhares de beneficiários todos os dias", esclarece Rolim.

A tecnologia também tem um papel importante para que o trabalho seja feito de forma preventiva. Todo segurado pode preencher um questionário pelo aplicativo da Seguros Unimed, e, ao final deste preenchimento, é emitido um relatório demonstrando como está a saúde do paciente. Com base nesses dados, orientações automáticas são enviadas com sugestões de quais programas de saúde são orientados para realizar a adesão, de acordo com cada perfil.

Além do questionário, existe uma ferramenta que estratifica risco dos pacientes de acordo com idade, gênero, frequência de internações e idas ao pronto-socorro. Com todos esses dados são realizados mapeamentos para que a equipe do 'Cuidando de Perto' entre em contato com segurados com o perfil para participarem dos programas.

Desde 2016, quando foi lançado, o programa já acolheu mais de 100 mil vidas em suas diversas linhas de cuidado. Para responder à necessidade crescente de apoio, a seguradora incorporou o serviço de SOS Psicológico dentro do programa de 'Saúde Emocional' em 2025, que oferece atendimento imediato, 24 horas, em situações de crises emocionais, e o Programa de Emagrecimento (em 2026), com foco em mudança sustentável de hábitos. Ao acolher os beneficiários antecipadamente nessas e em outras jornadas, a companhia não apenas melhora a qualidade de vida, mas também otimiza recursos importantes.

Esse olhar individualizado e empático reflete diretamente na qualidade de vida dos pacientes e, como consequência natural, na sustentabilidade de todo o ecossistema de saúde da empresa. A 'Atenção Farmacêutica', por exemplo, gerou uma economia de R\$67,7 milhões em 2025, e o 'Navegação Clínica Crônicos' otimizou R\$25 milhões em 2024.

O estudo financeiro referente ao programa de 'Saúde Emocional' também se destaca, evidenciando que doenças de fundo emocional são psicossomáticas, ou seja, fazem com que as pessoas busquem atendimento médico com sintomas causados por questões emocionais. A partir do momento que esse paciente trata o lado emocional, problemas alérgicos ou dermatológicos, por exemplo, queixas que muitas vezes levam os pacientes aos prontos socorros como dores, falta de ar, taquicardia, melhoram. A partir dessa melhora, o impacto é refletido na diminuição do uso da rede (pronto-socorro e ambulatórios), tendo resultado em uma economia de R\$2 milhões, provando que investir em saúde emocional traz retorno para as empresas.

Outro grande exemplo é a estratégia de atenção domiciliar, que estrutura a assistência e os cuidados paliativos no conforto da casa do beneficiário. Ao priorizar a dignidade, o apoio às famílias e evitar internações prolongadas, a modalidade atendeu 2,1 mil pessoas apenas em 2025. O resultado dessa humanização é uma eficiência assistencial capaz de otimizar R\$7,9 milhões em recursos, provando que o melhor cuidado também é o mais sustentável. Além de um time comprometido, capacitado e humanizado, a Seguros Unimed conta com o apoio das empresas contratantes e seus departamentos de Recursos Humanos (RHs), que ajudam na divulgação do 'Cuidando de Perto' e no encaminhamento desses pacientes, abrindo as portas para que a seguradora realize ações de saúde.

A Seguros Unimed mantém um serviço que está na contramão de soluções imediatistas, focado fortemente na mudança de hábitos de seus participantes. Com uma trajetória marcada por persistência e comprometimento, o programa 'Cuidando de Perto' mostra que a tecnologia é apenas uma ferramenta para fazer com que o cuidado humano chegue mais longe. É a consolidação prática do objetivo da Seguros Unimed, que busca "ir muito além de sua atuação como seguradora, tornando-se uma agente transformadora na saúde e na qualidade de vida das pessoas", finaliza Luís Fernando Rolim Sampaio.

UMA LONGEVA PARCERIA

A ICATU SEGUROS, uma das principais companhias do país, é aliada do cooperativismo desde 1998. A seguradora enxerga profundas sinergias entre os setores: o desenvolvimento econômico e a proteção social caminham juntos. "Uma seguradora opera sob a lógica do mutualismo, organizada essencialmente da mesma forma que uma cooperativa, com o propósito central de oferecer proteção à sociedade", analisa Cesar Saut, vice-presidente da Icatu. "É por isso que a companhia encontra no cooperativismo um parceiro de extrema relevância", complementa o executivo.

Essa dedicação ao setor rendeu à seguradora um reconhecimento de mercado. A Icatu Coopera, frente dedicada ao cooperativismo, foi homenageada na categoria Seguros + Coop do Prêmio BRC – The Best Coop.

"Uma das estratégias mais eficientes do mercado é buscar a complementaridade entre os diferentes. O cooperativismo promove exatamente essa dinâmica, funcionando como um mutualismo organizado e plural, que se fortalece justamente por sua diversidade e pelo profundo senso de responsabilidade social e local", pontua Saut.



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

Venha Crescer

com suporte e
oportunidades
para você
corretor.



- ✓ Crescimento profissional
- ✓ Apoio
- ✓ Credibilidade
- ✓ Oportunidade de renda



Aponte a
câmera e seja
um **corretor**
parceiro.



Contatos

51 99983-6842

corretoras@gboex.com.br