



68ª EDIÇÃO - SET/2026

SEGURO NO DIGITAL



**Cibelly Carolinne e
Luis Felipe Pinto**

Parceria, confiança e incentivo foram fundamentais para essa nova empreitada

NASCE A LAUTER AUDITORIA

Empresa aposta em governança e tecnologia para apoiar o avanço da Proteção Patrimonial Mutualista



HENRIQUE GÉO, DA
SUÍÇA SEGUROS:
DIGITALIZAR NÃO É
AUTOMATIZAR TUDO

IVO VIANA JR.: OS
BASTIDORES DA
EXPANSÃO DA
SINICOR

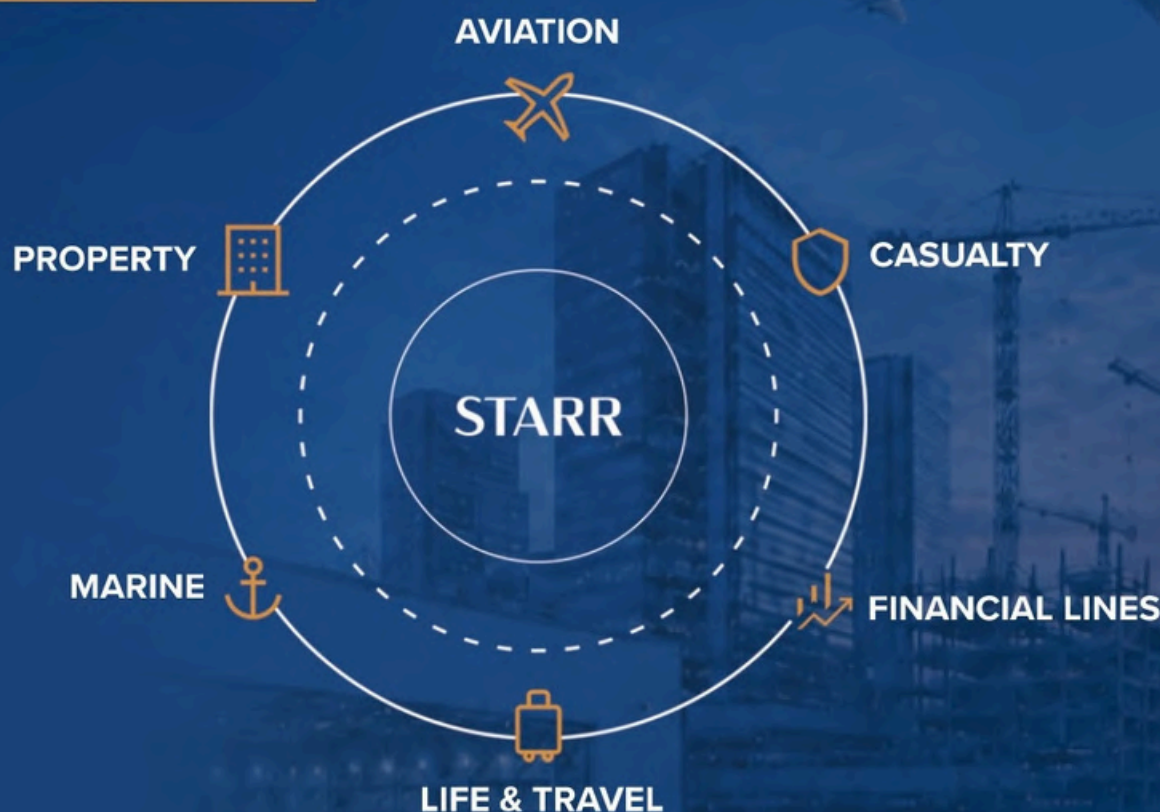


STARR

Há mais de 100 anos, protegemos negócios em mais de 170 países. Com expertise reconhecida globalmente em seguros aeronáuticos e riscos altamente complexos, combinamos solidez financeira e alta capacidade de subscrição.

No Brasil, somos guiados pela excelência técnica para oferecer soluções em riscos corporativos e pelo compromisso com o protagonismo do corretor.

Linhas de negócio:



Conte com a Starr para ir mais longe, todos os dias

starrcompanies.com.br

Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

Relações Públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

Articelistas

Ivo Viana Jr.

Rubens W. Machado Filho

Rosane Mota

Luiz Perna

Capa:

Lauter Auditoria

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/>

EMPREENDER, PROTEGER E TRANSFORMAR

MAIS DE TRÊS MILHÕES de empresas foram abertas no Brasil até agora em 2026. O número revela não apenas a força do empreendedorismo, mas também uma profunda reconfiguração nas relações de trabalho e na forma como os brasileiros buscam construir suas próprias oportunidades.

É nesse cenário que a 68ª edição da Revista Seguro Nova Digital traz como uma de suas principais reportagens a história da criação de uma nova empresa voltada para um mercado que ganha espaço após a regulamentação: o de proteção patrimonial mutualista.

Em entrevista exclusiva, Luis Felipe Pinto, fundador da Lauter Auditoria, conta os caminhos percorridos para transformar uma oportunidade de mercado em um novo negócio. E há um elemento nessa trajetória que merece destaque: o apoio da família foi fundamental para que esse projeto saísse do papel.

A reportagem mostra, portanto, que abrir uma empresa vai muito além de identificar uma oportunidade. É preciso planejamento, conhecimento, coragem para empreender e, muitas vezes, uma rede de apoio capaz de sustentar as decisões nos momentos mais desafiadores.

Também merece destaque nesta edição uma reportagem especial que aborda o seguro como instrumento de proteção e planejamento financeiro. Em um cenário de mudanças nas relações de trabalho, aumento do empreendedorismo e diferentes riscos que podem comprometer renda e patrimônio, discutir o papel do seguro tornou-se ainda mais necessário.

Como sempre, a edição também reúne a opinião dos nossos colunistas sobre os temas mais atuais do mercado de seguros, além de conteúdos que buscam contribuir diretamente para o cotidiano dos profissionais do setor, especialmente o corretor de seguros.

Bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ENTREVISTA

ENTENDENDO O
RISCO ANTES DO
PRODUTO

32

ESPECIAL

ENTRE A VIDA, O
PATRIMÔNIO E A
FONTE DE RENDA

70

ARTIGO

GRU AIRPORT ESTÁ
CUMPRINDO SEU
DEVER DE
SEGURANÇA?

18

CAPA

LAUTER AUDITORIA,
UMA NOVA
REFERÊNCIA NO
MERCADO DE PPM

54

SEGURO DE VIDA

GORILLA LIFE
CAPITAL AMPLIA
ESTRUTURA

98

FICA A DICA

O IMPACTO DAS
CHUVAS DE
SETEMBRO NO
MERCADO

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

DE OLHO NA JORNADA DO SEGURADO

A AXA NO BRASIL fechou o Mês do cliente reforçando o seu compromisso estratégico em colocá-lo no centro das decisões com a participação de sua CEO, Erika Medici, no CONAREC 2026, um dos principais eventos de experiência do cliente da América Latina



Durante o painel “CEO na prática: liderar, engajar e entregar resultado”, a executiva destacou como a governança, a liderança pelo exemplo e a cultura organizacional influenciam diretamente a percepção do cliente na ponta e os indicadores de negócio da seguradora.

AGENDA DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A ALPER SEGUROS anuncia a chegada de João Fornari Jr. ao cargo de Chief Digital Officer (CDO). O executivo será responsável por apoiar e acelerar a evolução digital da companhia, conectando estratégia, negócios, tecnologia, dados e inovação para ampliar a geração de valor no mercado de seguros.

O executivo irá liderar a definição e a execução da agenda digital da Alper. Entre suas prioridades estão a adoção estratégica de inteligência artificial, a melhoria da eficiência operacional e o desenvolvimento de experiências cada vez mais simples, relevantes e integradas para clientes, parceiros e colaboradores.



SEGUROS
Unimed



Quem



indica

pode oferecer
o portfólio completo
da **Seguros Unimed**
para seus clientes

❤ Vida

🦷 Odonto

🏠 Patrimonial

🛡 Responsabilidade Civil

Ser corretor da Seguros Unimed permite que você entregue aos seus clientes as melhores proteções para a vida, a família, a carreira, o patrimônio e o sorriso deles.

A Seguros Unimed celebra sua dedicação e amplia suas oportunidades.

É por isso que nossos corretores indicam. Junte-se ao nosso time.

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

Quem indica
Seguros Unimed

tá tranquilo.

tá seguro.

tá com a gente.



Leia o QR Code
e saiba mais.

Unimed Saúde e Odonto S.A. - CNPJ 10.414.182/0001-09 | Unimed Seguradora S.A. - CNPJ 92.863.505/0001-06 - Reg. Susep 694-7 | Unimed Seguros Patrimoniais S.A. - CNPJ 12.973.906/0001-71 - Reg. Susep 01970 | Alameda Ministro Rocha Azevedo, 346 - Cerqueira César - São Paulo-SP - CEP 01410-000 | Central de Relacionamento e SAC: 0800 016 6633 - SAC opção 6 | Unimed Odonto: 0800 9 428 428 - SAC opção 3 | Ouvidoria: acesse www.segurosunimed.com.br/ouvidoria ou ligue 0800 001 2565
Acessibilidade e mais informações: www.segurosunimed.com.br/canais-de-atendimento

GBOEX EM SINTONIA

QUARENTA E TRÊS rádios, com alcance somado de aproximadamente 19 milhões de ouvintes por mês. Essa é a abrangência da nova campanha de comunicação do GBOEX, veiculada a partir de stembro em Recife, São Paulo, Belo Horizonte, Salvador, Florianópolis e Porto Alegre.

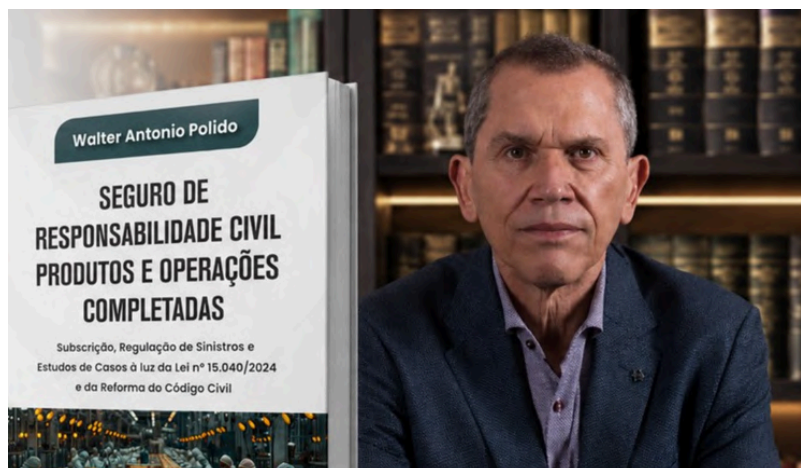


“O foco é ampliar a presença e a lembrança da marca no dia a dia dos ouvintes, reforçando o posicionamento do GBOEX como uma empresa que atua na proteção e no cuidado com as pessoas e suas famílias”, destaca a gerente-executiva de Marketing, Letícia Vaz.

OBRA JÁ DISPONÍVEL

OS ASPECTOS técnicos, jurídicos e de subscrição relacionados ao Seguro de Responsabilidade Civil (RC) Produtos e Operações Completadas são tema de um novo livro de autoria do especialista e diretor da Conhecer Seguros, Walter Polido. A obra apresenta conceitos, análises e estudos de casos reais com o objetivo de facilitar a compreensão de um segmento complexo e oferecer referências práticas para profissionais que atuam com seguros de responsabilidade civil.

[Clique aqui e assista ao vídeo de apresentação](#)



TEM COISA QUE A GENTE NÃO DEVE DEIXAR PARA DEPOIS.

A saúde é uma delas.

O **Outubro Rosa** é um lembrete para olhar com mais atenção para a sua saúde e para quem você ama. Afinal, o câncer de mama também pode afetar homens e mulheres.

Conheça seu corpo, mantenha seus exames em dia e fique atento aos sinais. No caso das mamas, o toque e a observação também fazem parte da **prevenção**. E ela só começa quando você decide cuidar da sua saúde.

Conte com a **Allcare** para tornar esse cuidado mais simples. Pela **Telemedicina**, você pode buscar orientação de onde estiver. Não espere outubro para começar. **Faça da prevenção um hábito.**

Pensou saúde, pensou Allcare.



GUIA DO AUTOCUIDADO



OBSERVE

Durante atividades do dia a dia, como tomar banho, trocar de roupa ou se olhar no espelho, observe seu corpo e fique atento a mudanças diferentes do habitual.



ATENTE-SE AOS SINAIS

Observe também as axilas e os mamilos. Fique atento a nódulos, mudanças na pele, no formato ou presença de secreção.



PROCURE ORIENTAÇÃO

Percebeu alguma alteração? Procure um profissional de saúde para avaliação. Mantenha também seus exames de rotina em dia.

UM INCENTIVO AO PLANEJAMENTO FINANCEIRO

A ICATU SEGUROS lança uma campanha voltada aos clientes de seguro de Vida e de previdência privada da companhia. A iniciativa sorteará dez prêmios no valor de R\$1 mil cada, que serão pagos em dinheiro e poderão ser destinados a aportes em planos de previdência privada. O sorteio acontecerá no dia 11/10 e os vencedores serão anunciados por e-mail no dia 13/10.

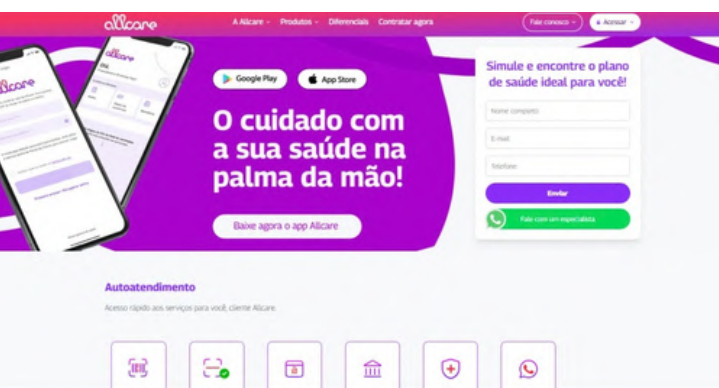
A companhia quer ampliar o acesso à proteção e incentivar o planejamento financeiro de longo prazo, estimulando as escolhas que contribuam para a construção da proteção financeira em diferentes fases da vida.



NOVO PORTAL DA ALLCARE

A ALLCARE GESTORA DE SAÚDE colocou no ar esta semana o seu novo site desenvolvido para oferecer aos clientes uma experiência digital mais simples, rápida e intuitiva. A iniciativa reúne mudanças na arquitetura tecnológica, no design e na organização dos conteúdos, com atenção especial ao acesso por meio de dispositivos móveis.

O cuidado com a experiência móvel está diretamente ligado ao comportamento dos usuários. Segundo a PNAD Contínua TIC 2025 divulgada pelo IBGE em 2025, 98,7% dos usuários brasileiros usam o celular para acessar a internet. Diante desse cenário, o site da Allcare foi estruturado para proporcionar uma navegação eficiente em diferentes dispositivos, com atenção especial ao acesso pelo celular, páginas responsivas.





SINICOR

Sinistros

Atendimento de
**sinistros e assistências
emergenciais.**



ATENDIMENTO
24 HORAS

Sempre ao seu lado,
quando você mais precisa.



TODOS
OS RAMOS

Automóvel, residencial,
vida, empresarial,
entre outros.



MAIS DE
20 MIL
CLIENTES ATENDIDOS



MAIS DE
10 MIL
SINISTROS ATENDIDOS



MAIS DE
10 MIL
ASSISTÊNCIAS ATENDIDAS



MAIS DE
R\$ 70 MILHÕES
EM INDENIZAÇÕES



CONFIANÇA, AGILIDADE
E DO SEU LADO SEMPRE.



www.sinicor.com.br

ENTENDER O RISCO ANTES DO PRODUTO

Suíça Seguros Corporativos aposta em abordagem consultiva para estruturar proteção empresarial



HENRIQUE GÉO, sócio-fundador da Suíça Seguros Corporativos: digitalizar não é automatizar tudo.

O corretor representa 80% da distribuição de seguros no Brasil. Na sua análise, por que essa profissão é tão importante no país? Porque seguro é um produto de difícil comparação para quem está do outro lado da mesa. No mercado corporativo isso fica ainda mais evidente: cobertura, cláusula, franquia, limite, condição de aceitação e apetite de cada seguradora são variáveis que não aparecem numa tabela de preços.

O corretor existe para traduzir essa complexidade. Ele entende o risco do cliente, estrutura a demanda, compara alternativas reais entre seguradoras e conduz a negociação até uma solução que faça sentido para aquele negócio específico.

A tecnologia está mudando a forma como esse trabalho é executado, mas não substitui a leitura técnica e o relacionamento que sustentam uma negociação de risco complexo. Isso continua sendo humano.

As corretoras passam por um momento de transformação digital. Por que hoje é tão importante que as empresas do setor estejam nesse ambiente? Porque o cliente mudou primeiro. Empresas hoje esperam processos digitais, resposta rápida e visibilidade sobre suas operações — em qualquer fornecedor que contratam, não só em seguros.

Mas há uma distinção que considero importante: digitalizar não é automatizar tudo.

Em seguros mais simples, a tecnologia pode assumir praticamente todo o processo. Em seguros corporativos e riscos complexos, ela deve fazer o trabalho operacional — cotação, emissão, acompanhamento — para que o corretor concentre energia onde realmente agrega valor: entender o risco, estruturar a solução e negociar com o mercado.

É essa lógica que orienta a Suíça.

De que maneira a Suíça reconhece a importância desse profissional nos seus negócios? Não vemos o corretor como um canal de distribuição. Vemos como parte da construção da solução.

A Suíça foi estruturada a partir de profissionais que têm relacionamento e conhecimento dos mercados em que atuam. Isso nos permite estar próximos do cliente, entender a realidade de cada região e, ao mesmo tempo, contar com uma estrutura técnica que apoia a análise e a colocação dos riscos.

Para nós, relacionamento não é apenas estar próximo. É conhecer o negócio, entender o risco, identificar quem participa da decisão e transformar essa leitura em uma solução de seguro bem estruturada.

É assim que entendemos o papel do corretor: não apenas apresentar produtos, mas participar da construção da proteção que o cliente realmente precisa.

Qual é o perfil da corretora que dialoga com o modelo de negócios da companhia? Buscamos corretores com atuação consultiva e relacionamento próximo em empresas de médio e grande porte — profissionais que entendem que determinados riscos não se resolvem com uma cotação de mercado.

Seguro Garantia, Responsabilidade Civil, Riscos Operacionais e Fiança Locatícia Corporativa exigem conhecimento técnico e capacidade de estruturar a solução caso a caso.

A presença regional pesa nessa seleção. Boa parte das oportunidades relevantes está fora dos grandes centros, e conhecer o mercado local faz diferença tanto na identificação do risco quanto na construção do relacionamento que sustenta a operação no médio prazo.

Conte um pouco sobre a história da Suíça e em quais ramos a companhia atua. A Suíça nasceu da experiência de profissionais que já atuavam no mercado segurador e identificaram espaço para uma consultoria de seguros com profundidade técnica e proximidade real com o cliente corporativo.

A proposta desde o início foi fugir de um modelo baseado em volume e construir uma operação em que conhecimento técnico, relacionamento e capacidade de estruturação fossem os principais ativos — não o número de apólices emitidas.

A atuação está concentrada em seguros corporativos, com foco em Seguro Garantia, Fiança Locatícia Corporativa e outras linhas voltadas à proteção de riscos empresariais, incluindo Responsabilidade Civil e Riscos Operacionais.

Hoje temos presença em Minas Gerais, São Paulo, Mato Grosso, Goiás, Distrito Federal e Bahia.

Qual o ponto que você avalia como o diferencial da companhia?

Profundidade técnica, proximidade genuína e visão consultiva.

Isso se traduz em atendimento direto. Numa operação complexa, o cliente não pode se perder dentro de uma estrutura em que ninguém conhece o seu negócio de fato.

No fim, o princípio é simples: entender o risco antes de discutir o produto. A proteção só faz sentido depois disso.

Qual é o posicionamento da Suíça diante do momento que o mercado de seguros passa? O mercado corporativo está mais preparado. Jurídico e financeiro participam cada vez mais das decisões, e a preocupação já

não é só preço — é condição de apólice, capacidade da seguradora e efetividade real da proteção contratada.

Isso aumenta a responsabilidade do corretor.

É nesse contexto que colocamos nosso conhecimento técnico à disposição do cliente, com especialização particularmente forte em Seguro Garantia e Fiança Locatícia Corporativa. São dois ramos que exigem leitura fina de contrato, de edital e da capacidade da seguradora, e que raramente admitem uma solução padronizada.

Não acreditamos que a competição em riscos complexos se decida apenas por preço. A qualidade da estruturação e a capacidade de encontrar a solução adequada são o que determinam o resultado.

É nesse espaço que a Suíça escolheu atuar.

Qual é a sua análise sobre a cultura do seguro corporativo no Brasil?

O mercado de seguros corporativos brasileiro vem amadurecendo de forma consistente nos últimos anos — empresas mais informadas, processos de compra mais estruturados e decisões cada vez menos concentradas apenas no preço. Isso é positivo.

Mas ainda existe uma oportunidade clara para corretores que prestam serviço de consultoria de fato, e não apenas colocam à disposição um produto de prateleira. Seguro corporativo bem estruturado exige diagnóstico, leitura de contrato, entendimento do negócio e conhecimento do mercado — não uma cotação padronizada.

É essa visão que queremos levar para a Suíça: menos foco em vender apólice e mais foco em entender o risco e construir a proteção certa para cada empresa ■

191 anos de história.

Uma confiança
construída
todos os dias.

Chegou o momento
de transformar essa
**confiança em
reconhecimento.**

Vote na **MAG** no
PRÊMIO RA 2026

Clique e vote!

*ou escaneie o
QR CODE abaixo:*



A MAG tem o RA1000,
certificação máxima
do Reclame AQUI,* e

nota

9,1*

em reputação.



**Melhores
empresas**

para o consumidor

2026

**PRÊMIO
ReclameAQUI**

UMA NOVA REFERÊNCIA



Lauter Auditoria chega ao mercado mutualista brasileiro com atuação exclusiva em Auditoria Contábil, Governança, Compliance e Gestão de Riscos; empresa nasce em Curitiba e reúne tecnologia própria, conhecimento regulatório e profissionais com experiência nas maiores firmas de auditoria do mundo

O MERCADO BRASILEIRO DE Proteção Patrimonial Mutualista atravessa um dos períodos mais importantes de sua história. A consolidação de um novo ambiente regulatório exige das associações, administradoras e cooperativas de seguros níveis cada vez mais elevados de governança, transparência, controle, organização financeira e responsabilidade na gestão dos recursos.

É nesse cenário de transformação que nasce a Lauter Auditoria, apresentada como a primeira empresa de Auditoria Contábil, Governança, Compliance e Gestão de Riscos voltada exclusivamente ao mercado mutualista brasileiro.

Com sede em Curitiba, no Paraná, e filiais estrategicamente localizadas em São Paulo e Recife, a Lauter foi estruturada para prestar atendimento especializado em todo o território nacional. “Seu propósito é contribuir para o fortalecimento institucional das entidades que atuam com Proteção Patrimonial Mutualista, das Administradoras de Operações de Proteção Patrimonial Mutualista e das Cooperativas de Seguros”, explica o fundador Luis Felipe Pinto.

A empresa surge com uma proposta clara: unir conhecimento técnico, experiência prática, independência profissional e tecnologia para apoiar organizações que precisam se adaptar a um mercado mais exigente, fiscalizado e orientado por padrões modernos de governança.

UMA EMPRESA CRIADA POR QUEM CONHECE O MERCADO

Luis Felipe Pinto é auditor independente, contador, professor e profissional amplamente conhecido no ambiente mutualista brasileiro. Sua trajetória reúne experiências nas áreas de contabilidade, auditoria, cooperativismo, seguros, governança e gestão de entidades do terceiro setor.

Ao longo dos últimos anos, Luis Felipe acompanhou de perto a evolução das associações de proteção veicular e a transição do setor para o novo modelo de Proteção Patrimonial Mutualista. “Essa proximidade me permitiu compreender não apenas as exigências contábeis e regulatórias, mas também as dificuldades operacionais enfrentadas diariamente pelas entidades”, observa o executivo.

A criação da Lauter é resultado dessa vivência prática. A empresa foi concebida para responder às necessidades reais de um setor que precisa avançar em controles internos, prestação de contas, segregação de recursos, acompanhamento de riscos e qualidade das informações utilizadas pela administração.

“

Em vez de aplicar ao mercado mutualista uma metodologia genérica, a Lauter desenvolveu uma estrutura de trabalho própria, considerando as particularidades das associações, dos grupos de proteção patrimonial, das administradoras de PPM e das cooperativas de seguros”.

Luis Felipe Pinto
Fundador da Lauter

UMA NOVA JORNADA CONSTRUÍDA COM APOIO E PROPÓSITO

Projetos de grande alcance não são construídos apenas com conhecimento técnico, planejamento e visão empresarial. Eles também exigem coragem para começar, equilíbrio para enfrentar as incertezas e apoio para perseverar diante dos desafios que surgem ao longo do caminho.

Na criação da Lauter Auditoria, Luis Felipe destaca a importância de sua esposa, Cibelly Carolinne, cuja parceria, confiança e incentivo foram fundamentais para que essa nova empreitada pudesse sair do campo das ideias e se transformar em realidade.

“

Construir uma empresa especializada, com atuação nacional e compromisso de contribuir para a transformação de um mercado inteiro, envolve decisões difíceis, responsabilidades crescentes, renúncias e uma dedicação que frequentemente ultrapassa os limites da rotina profissional”.

Cibelly Carolinne
Apoiadora do projeto

Nesse percurso, a executiva é uma presença essencial: alguém que acredita no propósito, compreende a dimensão dos desafios e oferece o suporte necessário para que cada etapa seja enfrentada com serenidade e determinação.

Seu apoio integra a base humana e familiar que sustenta o projeto. Mais do que acompanhar o nascimento de uma nova empresa, Cibelly compartilha os sonhos, as preocupações e as expectativas que acompanham a construção da Lauter, fortalecendo Luis Felipe nos momentos decisivos e contribuindo para que ele siga adiante com confiança.

Assim, a história da Lauter também é marcada por essa parceria. Por trás da estrutura técnica, da inovação e da ambição de estabelecer um novo padrão para o mercado mutualista, existe uma relação construída sobre companheirismo, respeito e confiança. O apoio de Cibelly demonstra que grandes realizações profissionais também nascem da força encontrada dentro de casa e da presença de quem escolhe caminhar junto em cada novo desafio.

EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL APLICADA À REALIDADE

A Lauter reúne uma equipe multidisciplinar formada por profissionais experientes, incluindo ex-auditores das chamadas Big Four, as quatro maiores organizações de auditoria e consultoria do mundo.

A experiência acumulada por esses especialistas permite à empresa utilizar metodologias reconhecidas internacionalmente, adaptando-as à realidade operacional, contábil e regulatória do mercado mutualista brasileiro.

Segundo Luis Felipe, essa combinação entre padrões globais e conhecimento setorial possibilita a realização de trabalhos mais completos, capazes de analisar não apenas os números apresentados nas demonstrações contábeis, mas também os processos responsáveis pela geração dessas informações.

“A atuação da Lauter contempla a avaliação da estrutura de governança, dos controles internos, da gestão financeira, dos riscos operacionais, dos



CIBELLY CAROLINNE apoiadora do projeto, e **LUIS FELIPE PINTO**, fundador da Lauter

processos de prestação de contas, da segregação dos recursos e da confiabilidade das informações encaminhadas aos administradores, conselhos, associados, cooperados, auditores e órgãos reguladores”, pontua o executivo.

O objetivo é identificar fragilidades antes que elas se transformem em perdas financeiras, problemas regulatórios, conflitos internos ou danos à reputação das instituições.

AUDITORIA ALÉM DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

A proposta da Lauter vai além da auditoria contábil tradicional. A empresa trabalha com uma visão integrada, segundo a qual contabilidade, governança, compliance, tecnologia e gestão de riscos precisam funcionar de maneira coordenada.

Uma organização pode apresentar números aparentemente adequados e, ainda assim, possuir falhas importantes em seus processos internos. Ausência de rastreabilidade, concentração de funções, pagamentos sem documentação suficiente, deficiência nas conciliações, conflitos de interesse e fragilidade na segregação de recursos são exemplos de situações que podem comprometer a sustentabilidade de uma entidade.

Por isso, os trabalhos da Lauter são desenvolvidos com foco na análise dos processos que sustentam as informações contábeis e financeiras. A empresa verifica como os dados são produzidos, autorizados, registrados, conciliados, acompanhados e apresentados aos responsáveis pela governança.

Essa abordagem permite entregar à administração uma visão mais ampla da organização, indicando os riscos existentes, suas possíveis consequências e as medidas recomendadas para o aperfeiçoamento dos controles.

Mais do que apontar falhas, a Lauter busca contribuir para a construção de instituições mais organizadas, transparentes e preparadas para o futuro.

TECNOLOGIA, RASTREABILIDADE E RELATÓRIOS EM TEMPO REAL

Entre os principais diferenciais da companhia está o desenvolvimento antecipado de uma plataforma tecnológica própria para acompanhamento dos trabalhos de auditoria, governança, compliance e gestão de riscos.

A tecnologia foi concebida para gerar indicadores de rastreabilidade e relatórios em tempo real, proporcionando maior visibilidade sobre os processos e controles existentes em toda a estrutura de governança das entidades.

Com o apoio da plataforma, torna-se possível acompanhar o andamento das verificações, identificar inconsistências, registrar evidências, controlar planos de ação e monitorar o tratamento das recomendações apresentadas pela auditoria.

Essa rastreabilidade permite saber quando determinado procedimento foi realizado, quem foi o responsável, quais documentos foram analisados,

quais riscos foram identificados e quais providências foram adotadas pela administração.

A ferramenta também fortalece a comunicação entre diretoria, conselhos, áreas técnicas, compliance, auditoria e demais responsáveis pela gestão da organização. As informações deixam de permanecer dispersas em documentos isolados e passam a integrar uma estrutura organizada, acessível e orientada à tomada de decisões.

Com relatórios atualizados e indicadores objetivos, os gestores podem agir de maneira preventiva, corrigindo falhas e reduzindo a exposição da entidade a riscos financeiros, operacionais, regulatórios e reputacionais.

GOVERNANÇA COMO INSTRUMENTO DE SUSTENTABILIDADE

Para a Lauter, governança não deve ser tratada apenas como uma obrigação formal. Ela representa um dos principais instrumentos de proteção e sustentabilidade das organizações.

“Uma estrutura de governança eficiente estabelece responsabilidades, define níveis de autoridade, reduz conflitos de interesse e melhora a qualidade das decisões. Também assegura que os recursos sejam utilizados de maneira adequada e que os administradores possam prestar contas com clareza aos associados, cooperados, conselheiros e órgãos de fiscalização, destaca Luis Felipe.

No mercado mutualista, essa necessidade se torna ainda mais relevante. As entidades administram recursos coletivos e precisam demonstrar que os valores arrecadados são aplicados de acordo com as finalidades estabelecidas e com os interesses dos participantes.

A Lauter pretende atuar justamente nesse ponto: auxiliando as organizações a transformar exigências regulatórias em práticas efetivas de gestão, transparência e responsabilidade.

COMPLIANCE E GESTÃO DE RISCOS INTEGRADOS À OPERAÇÃO

O compliance também ocupa posição central no modelo de atuação da Lauter. O trabalho não se limita à criação de manuais ou à conferência de

documentos. A proposta é avaliar se as regras internas realmente funcionam e se estão incorporadas à rotina da organização.

Isso inclui a análise de políticas, contratos, fluxos de aprovação, relacionamento com fornecedores, operações com partes relacionadas, prevenção de conflitos de interesse, segurança das informações e cumprimento das obrigações aplicáveis ao setor.

Na área de gestão de riscos, a Lauter auxilia as entidades na identificação dos eventos que podem comprometer seus objetivos. São considerados riscos financeiros, contábeis, operacionais, tecnológicos, regulatórios, atuariais e reputacionais.

A partir desse diagnóstico, a empresa contribui para a definição de controles, responsáveis, indicadores, limites de tolerância e mecanismos de acompanhamento.

O resultado é uma gestão mais preventiva, capaz de reconhecer os problemas antes que eles causem impactos relevantes para a organização e seus participantes.

PRESENÇA NACIONAL E CONHECIMENTO REGIONAL

A estrutura geográfica da Lauter foi planejada para oferecer proximidade e capacidade de atendimento nacional.

A sede em **Curitiba/PR** posiciona a empresa em uma das regiões mais importantes para o desenvolvimento dos mercados cooperativista, financeiro e securitário do país.

A filial de **São Paulo/SP** amplia a presença da Lauter no maior centro econômico e empresarial brasileiro, aproximando a empresa das principais instituições, parceiros e agentes do mercado.

Em **Recife/PE**, a Lauter fortalece sua atuação no Nordeste, região que possui expressiva presença de associações, cooperativas e entidades de proteção patrimonial.

A integração entre as três unidades permitirá atender organizações de diferentes portes e regiões, mantendo o mesmo padrão metodológico,

tecnológico e profissional.

UM NOVO PADRÃO PARA O MERCADO MUTUALISTA

A Lauter Auditoria nasce com a missão de contribuir para a profissionalização e o fortalecimento do mercado mutualista brasileiro.

Sua atuação combina independência, conhecimento técnico, experiência internacional, especialização setorial e tecnologia própria. Esses elementos formam uma estrutura preparada para atender às novas demandas de um setor que precisa demonstrar organização, solvência, transparência e capacidade de gestão.

Em um ambiente no qual confiança e credibilidade são fundamentais, a auditoria passa a representar muito mais do que a emissão de um relatório. Ela se torna uma ferramenta de proteção institucional, melhoria dos processos e geração de informações seguras para a tomada de decisões.

Ao reunir profissionais experientes, metodologias reconhecidas e uma plataforma capaz de produzir indicadores de rastreabilidade e relatórios em tempo real, a Lauter apresenta ao mercado uma nova maneira de compreender a auditoria.

A empresa nasce em Curitiba, amplia sua presença por meio das filiais de São Paulo e Recife e assume o compromisso de atuar em todo o Brasil, contribuindo para que as entidades de Proteção Patrimonial Mutualista, as Administradoras de PPM e as Cooperativas de Seguros estejam preparadas para os desafios do presente e para as oportunidades do futuro. Essa caminhada também é sustentada pela confiança, pelo companheirismo e pelo apoio familiar, especialmente pela presença de **Cibelly Carolinne**, parte essencial da força que impulsiona Luis Felipe nesta nova etapa.

Lauter Auditoria. Independência, tecnologia e confiança para o novo mercado mutualista brasileiro ■

PROGRAMA
— DE —
Benefícios
ICATU



O SEGURO DE VIDA É O PRÓXIMO PASSO QUE PODE TRANSFORMAR A SUA CARTEIRA.

O Programa de Benefícios da Icatu Seguros foi pensado para impulsionar os seus resultados desde o início: uma jornada simples, com apoio de perto e ganhos desde a primeira venda.

Três novas categorias de benefícios:

| Especialista

| Especialista Ouro

| Especialista Diamante

Bônus Trimestrais de até 60%

Possibilidade de ganhar mais duas bonificações adicionais.



Escaneie e comece sua jornada como corretor Icatu.

ICATU | SEGUROS

CORPORATE EM MOVIMENTO



Grupo MAG lança plataforma que conecta negócios, conhecimento e oportunidades; novo canal dá visibilidade a parcerias, tendências do setor e outros conteúdos relevantes do segmento de Corporate

O GRUPO MAG ACABA DE LANÇAR o Corporate em Movimento, nova plataforma editorial que reúne conteúdos, iniciativas e experiências da Diretoria Comercial Corporate da companhia. Mais do que um espaço de notícias, o canal foi criado para conectar negócios, pessoas, conhecimento e oportunidades, ampliando o diálogo da MAG com clientes, parceiros e diferentes públicos do mercado.

O canal compartilha tendências do mercado de seguros, análises e perspectivas, artigos de especialistas, cases, boas práticas e conteúdos exclusivos da MAG. Os materiais estão organizados em cinco eixos temáticos, que representam as verticais de negócios do segmento de Corporate: Coop, Mercado, Parcerias Financeiras, Parcerias Estratégicas, além da vertical de negócio dedicada à operação de bancassurance, desenvolvida em parceria com o Banese (Banco do Estado de Sergipe).

Entre os conteúdos disponíveis estão experiências e projetos desenvolvidos com parceiros, além de análises sobre transformações que impactam o ambiente corporativo. A plataforma também busca oferecer aos públicos da MAG uma fonte de informação e repertório sobre temas relevantes para os negócios, ao mesmo tempo em que amplia a visibilidade de iniciativas e cases construídos em conjunto.

A iniciativa acompanha um novo momento do Corporate, que reforça seu papel como articulador de conexões e oportunidades, aproximando diferentes competências, empresas e perspectivas para construir soluções alinhadas aos desafios dos negócios. Nesse contexto, o Corporate em Movimento materializa esse posicionamento no ambiente digital e dá visibilidade às iniciativas e aos relacionamentos que fazem parte desse ecossistema.

Para Carice Weber, Diretora-Executiva Corporate do Grupo MAG, mais do que um novo canal, o Corporate em Movimento é uma plataforma que conecta conhecimento, relacionamento e negócios para mostrar como a MAG participa da construção de novos caminhos para o mercado.



A partir das iniciativas e das conexões que construímos com clientes e parceiros, queremos compartilhar experiências, diferentes perspectivas e aprendizados sobre os desafios e as transformações dos negócios. Esse movimento reflete a nossa essência como articuladores de conexões e oportunidades, aproximando diferentes competências, parceiros e perspectivas para construir um ecossistema de soluções e, a partir dele, caminhos que façam sentido para cada negócio”

Carice Weber

Diretora-Executiva Corporate do Grupo MAG

Em um ambiente de negócios cada vez mais conectado, a plataforma também representa um novo ponto de contato entre a MAG e seu ecossistema do segmento Corporate. A intenção é acompanhar as transformações do mercado e compartilhar conteúdos que contribuam para ampliar o conhecimento, estimular novas conexões e dar visibilidade às iniciativas desenvolvidas pela área.

A plataforma poderá ser acessada aqui:

vendasmag.com.br/corporate-em-movimento

PRÊMIO *Reclame***AQUI** 2026

A gente faz a diferença!

O Prêmio **RA** reconhece as empresas que oferecem as melhores experiências e atendimento aos consumidores.



VOTE NA a.pet

E NOS AJUDE A SER AINDA MELHORES!

ENTRE A VIDA, O PATRIMÔNIO E A FONTE DE RENDA:

**SEGUROS SÃO O CAMINHO PARA UM
FUTURO COM MAIS PLANEJAMENTO
E COM MENOS DÍVIDAS**



Ampliação das coberturas atende uma sociedade cada vez mais sedenta por proteção; desafio da cultura passa por uma comunicação mais clara e atraente

OS BRASILEIROS ESTÃO cada vez mais endividados. Em julho deste ano, a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic) revelou que 82% dos consumidores reconheceram ter alguma dívida para vencer, o maior nível desde a série histórica produzida pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). Isso significa que, a cada dez famílias, oito estão com compromissos financeiros a quitar.

Ter dívidas não significa estar inadimplente. Porém, nesse caso, o cenário também é alarmante: até agosto de 2026, 83,9 milhões de pessoas estavam negativadas. O resultado é o recorde histórico analisado pelo Mapa de Inadimplência e Negociação de Dívidas no Brasil, levantamento mensal realizado pela Serasa.

O diagnóstico revela que as dívidas estão consumindo uma importante fatia do orçamento familiar. Mas, mais do que isso, ele acende o alerta para uma preocupação social importante: a educação financeira.

Para João Paulo Malara, CEO da New School, startup que impactou mais de 70 mil adolescentes oferecendo conteúdos educacionais de profissionalização e de desenvolvimento sócio-emocional, o brasileiro precisa desde cedo ter uma relação consciente com as finanças.



Muitos jovens chegam à vida adulta tendo que tomar decisões sobre cartão de crédito, financiamento, primeiro salário, consumo e até empreendedorismo sem nunca terem tido um espaço seguro para aprender sobre dinheiro”.

João Paulo Malara

Jotapê, como é conhecido, lembra também que, para uma parcela significativa da juventude periférica, existe uma camada anterior: o dinheiro está associado à urgência e à sobrevivência, e não ao planejamento. “Por isso, quanto mais cedo conseguirmos desenvolver uma relação consciente

com o dinheiro, maior a possibilidade de esse jovem entrar na vida adulta entendendo as consequências das próprias decisões”, analisa.



Jotapê: relação saudável do brasileiro com o dinheiro deve ser construída cedo.

E o público entre 18 e 24 anos está preocupado em planejar o seu futuro. Além dos jovens, esse é o interesse das demais faixas etárias consultadas na pesquisa Fenaprevi/Datafolha de julho de 2026. Segundo o levantamento, seis em cada dez brasileiros querem se aposentar até os 60 anos. Neste cenário, o estudo evidencia uma desesperança: menos da metade acredita que conseguirá.

O modelo de previdência social é a principal fonte de renda para 92% dos aposentados entrevistados. Atualmente, com a expectativa de vida cada vez maior, com aumento da idade mínima da aposentadoria, além da reconfiguração do mercado de trabalho, depender exclusivamente do INSS quando parar de trabalhar pode ser um projeto arriscado.

Neste cenário de incertezas econômicas, os produtos disponíveis na indústria de seguros demonstram ser um eficiente instrumento de planejamento e de proteção financeira à população de todas as rendas. “Hoje, 41% dos entrevistados possuem algum seguro ou plano de previdência privada. O Seguro de Vida está presente em 18%”, destaca Dennys Rosini, Membro da Comissão de Produtos de Risco da Federação Nacional de Previdência e Vida (Fenaprevi).

A procura pelas coberturas de Vida é a que mais cresceu entre os ramos de seguros nos últimos anos no Brasil. Porém, a penetração do segmento ainda é baixa em comparação a países onde a cultura da proteção está consolidada. Para Rosini, existem algumas barreiras que impedem as pessoas de adquirir uma proteção tão importante. Barreiras estas que o Seguro de Vida Universal deve rompê-las, segundo o especialista.



Dennys Rosini:
Seguro de Vida Universal pode abrir espaço para a expansão da cultura de proteção.

O *Universal Life*, como é conhecido internacionalmente, está em fase de implementação no país. Sua versatilidade, que combina proteção e planejamento financeiro, pode ser o gatilho que despertará o interesse dos consumidores.



Essa estrutura dá mais flexibilidade ao segurado, pois a reserva pode ser utilizada de maneira que bem entender, como resgate se necessário ou para quitar os próprios pagamentos do seguro”.

Dennys Rosini

Desse modo, o especialista da Fenaprevi explica que, em momentos de dificuldade financeira, o segurado tem alternativas para manter o produto ativo. “Ao combinar proteção com formação de reserva, o Vida Universal também contribui para estimular o hábito de planejamento financeiro e a geração de poupança, que também é um tema cultural ainda em desenvolvimento no Brasil”.

Embora seja uma solução que reúne as preocupações cotidianas da população, ela não substitui o Seguro de Vida tradicional, que também disponibiliza benefícios durante a vida do segurado. Desmistificar o tabu desse ramo é um desafio de penetração que precisa ser enfrentado. Isso porque, durante muito tempo, o segmento ficou associado apenas à proteção da família em caso de morte do titular.

Para Patrícia Freitas, CEO da Prudential do Brasil, o caminho para mudar essa percepção é aproximar o seguro da vida real das pessoas. “Mostrar que ele não é apenas uma proteção para um evento futuro, mas pode oferecer suporte financeiro quando algo acontece e impacta a renda, a saúde ou o planejamento da família”, observa.

A realidade das seguradoras evidencia a verdadeira amplitude desse seguro, com soluções que funcionam como proteções financeiras em todos os momentos. Na Prudential do Brasil, 92% dos benefícios pagos são destinados ao uso em vida. Já na Icatu, em 2025, cresceu o interesse dos segurados em contratar as coberturas de Invalidez por Acidente e de Diagnóstico de Doenças Graves, sendo cerca de 77% e 62% respectivamente. A companhia também registrou alta de 17% na procura pelo Seguro Prestamista, produto que reduz e até quita a dívida de um empréstimo ou de um financiamento.

O mercado já sente os reflexos desse movimento. No primeiro semestre de 2026, enquanto o Seguro de Vida cresceu 10%, as coberturas para doenças graves, por exemplo, avançaram 21%, segundo a Fenaprevi.



Invalidez por Acidente:

Cobertura responsável por indenizar o segurado em decorrência de um acidente que cause a perda ou a redução definitiva da função de um membro, órgão ou sentido do corpo.



Diagnóstico de Doenças Graves:

Indenização única com o pagamento feito após o diagnóstico de uma doença grave. Em média, as companhias cobrem cerca de 24 patologias.



Incapacidade Temporária:

Funciona como uma verdadeira substituição do salário, garantindo a renda mensal enquanto o profissional está afastado das suas atividades.

“

Essas coberturas oferecem suporte financeiro ao próprio segurado diante de imprevistos relacionados à saúde, à renda ou à capacidade de trabalho, sem que seja necessário o evento de morte”.

Patrícia Freitas



Patrícia Freitas: o caminho para ampliar a proteção é aproximar o seguro da vida real das pessoas.

Patrícia detalha que no portfólio da companhia existem coberturas para situações como diagnóstico de doenças graves, quebra de ossos, internação hospitalar, perda de renda e invalidez. “Oferecer recursos em momentos de maior vulnerabilidade produz previsibilidade e tranquilidade para lidar com essas situações”.

NEM TUDO ESTÁ SOB CONTROLE

Planejar o futuro tendo como pano de fundo produtos que te dêem segurança é uma forma de mitigar os imprevistos que a maioria das pessoas já viveu um dia. Por outro lado, o planeta dá sinais de que existem situações improváveis de serem controladas por um mero ato de um ser humano.

Em 2025, segundo o relatório da Munich Re, uma das maiores resseguradoras do mundo, os desastres naturais produziram perdas de US\$ 224 bilhões, dos quais US\$ 108 bilhões, ou seja, menos da metade, estavam cobertos por seguros.

No Brasil, os desastres naturais ocorridos nos últimos anos ainda estão frescos na memória da população. Já a preocupação com o fenômeno climático El Niño, que atinge todos os continentes, mas ganha ainda mais força no Sul global, exige adaptações das seguradoras.

Para a população, o único caminho é assegurar o seu patrimônio. O dano ou a perda de um bem, que geralmente é conquistado depois de tanto trabalho e dedicação, significa um difícil recomeço ou o fim de uma renda para quem tinha uma empresa.

Jarbas Medeiros, presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais Massificados da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), explica que planejar o futuro não é apenas formar um novo patrimônio, mas também preservar aquilo que já foi construído ao longo dos anos.



Uma residência, uma empresa ou um imóvel condominial concentra investimentos, trabalho e recursos que podem ser comprometidos por eventos como vendaval, alagamento, incêndio ou um dano elétrico. Tudo isso pode exigir recursos elevados e imediatos para reconstrução, reparo ou reposição de bens”.

Jarbas Medeiros

Por isso, o Seguro Patrimonial é um instrumento de proteção financeira, segundo o especialista. “Ao indenizar uma perda coberta, o seguro ajuda a preservar a renda, as reservas financeiras e a capacidade de investimento do segurado”, pontua. Para quem tem um negócio, as soluções contribuem para a continuidade das operações, na preservação de empregos, bem como na manutenção dos compromissos assumidos, “chegando a ressarcir até a eventual perda de lucro durante o período em que a empresa deixou de operar em função de um incêndio, por exemplo”, complementa.



Jarbas Medeiros: planejar o futuro não é apenas conquistar patrimônio. É também preservar o que já foi construído.

Gradativamente, o brasileiro tem tomado consciência da importância dessas coberturas. De acordo com o levantamento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), entre janeiro e julho de 2026, os seguros Residencial, Empresarial e Condomínio arrecadaram, juntos, aproximadamente R\$ 7,5 bilhões, um crescimento de 5,4% em relação ao mesmo período do ano passado. Ao mesmo tempo, foram pagos cerca de R\$ 2,3 bilhões em indenizações, avanço de 11,3%.

Medeiros ressalta que esses números demonstram a utilização efetiva das coberturas e a função econômica e social da indústria. “Em todos os três ramos, as indenizações cresceram acima da arrecadação, reforçando o papel dos seguros na preservação do patrimônio e na recuperação financeira diante de imprevistos”.



Seguros de **Residência**, de **Condomínio** e de **Empresa** cresceram

5,4%

entre janeiro e julho de 2026. Juntos, os ramos arrecadaram cerca de

R\$ 7,5 bilhões

RESPONSABILIDADE COMPARTILHADA

Enquanto protegem vidas, famílias e patrimônios, as soluções de seguro completam o ciclo do planejamento e da proteção financeira ao serem um escudo das atividades profissionais. O dado mais recente do IBGE mostra a força que o empreendedorismo vem ganhando no Brasil: cerca de 27% dos trabalhadores autônomos estão formalizados e têm um CNPJ. Até julho deste ano, o país registrou a abertura de 3,6 milhões de empresas, segundo levantamento do Sebrae.

Entre 2019 e 2025, houve um aumento de 86% na abertura de empresas de prestação de serviço, uma função desafiadora para especialistas de todos os segmentos. Isso porque, eventualmente, profissionais ou empresas viram alvos de processos judiciais. Processos estes em que uma decisão desfavorável pode colocar em risco a principal fonte de renda familiar.

“Uma única reclamação ou disputa judicial tem o potencial de comprometer anos de investimento, drenar a liquidez ou colocar em risco a própria continuidade de um negócio”, observa Alessandro Fortunato, Superintendente de RC e Linhas Financeiras da AXA no Brasil.



Alessandro Fortunato: a função de um porta-voz como o corretor de seguros é fundamental.

Seja para profissionais autônomos ou para organizações, o Seguro de Responsabilidade Civil funciona como uma proteção para o patrimônio de empresas e profissionais diante de imprevistos que causem danos corporais, materiais, morais ou prejuízos financeiros a terceiros.

Fortunato explica que a apólice preserva o caixa da empresa ao evitar desembolsos imediatos para indenizações ou acordos.



O seguro cobre custeio de defesa, incluindo honorários de advogados e perícias técnicas, despesas que frequentemente atingem valores altos mesmo quando o cliente provar que não teve responsabilidade no evento”.

Alessandro Fortunato

Um cruzamento de informações realizado no primeiro semestre deste ano pela inteligência artificial da Turivius, plataforma de tecnologia jurídica e de pesquisa jurisprudencial, mostrou que 74% das decisões judiciais contra empresas resultam em condenação por responsabilidade civil.

O executivo da AXA no Brasil alerta que, para a proteção do patrimônio pessoal dos gestores diante de decisões administrativas, o Seguro D&O é a solução mais adequada. “Nesse caso, é um benefício da empresa para o Gestor, funcionando sempre quando há a desconsideração da PJ no erro de gestão”.

É um ramo em expansão, mas que ainda é pouco compreendido. Para isso, a função de um porta-voz como o corretor é fundamental. “A capacitação contínua desse profissional é um fator determinante, pois ele atua como o consultor técnico capaz de mapear e dimensionar a exposição de cada cliente”, pontua Fortunato.

UM AGENTE DE TRANSFORMAÇÃO

Mesmo com o nível da cultura de proteção distante do ideal, o setor traduz em números o seu elevado impacto na vida das pessoas. Entre janeiro e julho de 2026, os valores reinvestidos na economia, em forma de indenizações, benefícios, resgates e sorteios, foram de R\$ 150 bilhões, segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Diante do elevado endividamento, das incertezas econômicas, dos riscos eminentes ao patrimônio e dos eventos decorrentes de atividades

profissionais, a indústria de seguros tem potencial para contribuir muito mais, tornando-se uma protagonista da inclusão socioeconômica dos brasileiros.

Monique Cardoso, Superintendente de Sustentabilidade da CNseg, explica que, apesar de o seguro ser importante para todos, quem dispõe de menos reserva financeira costuma sentir de maneira muito mais intensa os efeitos de uma perda inesperada. “Um celular roubado, por exemplo, pode representar não apenas a perda de um bem, mas também a interrupção do trabalho de um motorista de aplicativo, de um entregador, de uma microempreendedora ou de alguém que depende daquele aparelho e da conectividade para gerar trabalho e renda”.

Para chegar em todos os públicos, o mercado vem trabalhando intensamente a sua comunicação. Desse modo, os conceitos complexos e os contratos extensos ficam dentro do escritório, enquanto dão lugar para uma linguagem mais conectada ao cotidiano das pessoas.



Monique Cardoso: quem dispõe de menos reserva financeira costuma sentir de maneira muito mais intensa os efeitos de uma perda inesperada.

Nos últimos anos, a CNseg ampliou os trabalhos focados na a cultura da proteção no país. Essa agenda passa não só por uma comunicação mais atraente, mas também pelo fomento da educação financeira e o estímulo ao desenvolvimento de produtos adequados à realidade de cada pessoa.

Segundo Monique, esse movimento está alinhado ao Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS). Com metas robustas, a iniciativa busca ampliar o acesso da sociedade às soluções oferecidas pelo setor.



Pessoas e empreendedores mais protegidos têm melhores condições de enfrentar imprevistos, retomar suas atividades e evitar que um acidente, uma doença, um roubo ou um evento climático se transforme em uma crise financeira prolongada”.

Monique Cardoso

Foi neste cenário que, no dia 12 de setembro deste ano, o fundador da G10 Favelas, Gilson Rodrigues, lançou o desafio de transformar Paraisópolis, bairro periférico localizado na Zona Sul de São Paulo, a primeira favela 100% segurada do Brasil. O anúncio foi feito durante a Feira Seguro para Todos os Bolsos, evento promovido pela CNseg em parceria com o instituto.

O encontro é fruto da plataforma de ação e fomento de microsseguro que leva o mesmo nome. “O Seguro para Todos os Bolsos nasce justamente com a visão de levar informação, diálogo e oportunidades de conhecimento para mais perto das pessoas”, pontua Monique.

Uma pesquisa realizada pela confederação indicou que 85% dos moradores de favelas entrevistados já buscaram informações sobre seguros ou gostariam de conhecer melhor esse tipo de proteção financeira.



Representantes do **mercado segurador** e do **G10 Favelas** durante a **Feira Seguro para Todos os Bolsos**.

As soluções do mercado segurador são fundamentais em uma sociedade com profundas desigualdades econômicas. A depender dos agentes dessa indústria, o futuro reserva uma presença constante da proteção no planejamento das famílias de todas as rendas, sendo não apenas o tentáculo que sustenta os segurados no momento do imprevisto, mas também a mola propulsora para o seu crescimento e para sua ascensão social. “O seguro não deve ser percebido como privilégio: deve ser entendido como um instrumento de autonomia, dignidade e resiliência”, conclui Monique ■

SERGIO VITOR GUERRA



CESB
Clube das Executivas
de Seguros do Brasil

— APRESENTA —

UNIDOS POR ELAS

5ª EDIÇÃO

SAVE THE DATE



29/10



19H30



Casa Volpi
Brasília

CONVIDADO ESPECIAL
JOÃO GEO NETO
CEO DA POTTENCIAL SEGURADORA



*O maior evento de equidade do
Mercado de Seguros brasileiro*

 @CESBBRASIL

UMA EXPERIÊNCIA EXCLUSIVA



PASI reforça valorização dos corretores com experiência exclusiva nos Lengóis Maranhenses

RECONHECER QUEM CONTRIBUI diariamente para o crescimento do diariamente para o crescimento do negócio faz parte da cultura do PASI. Ao longo dos anos, a companhia tem investido em ações voltadas ao relacionamento, à valorização e ao desenvolvimento de seus corretores

parceiros. Uma das iniciativas que simbolizou esse compromisso foi a realização de uma viagem de incentivo aos Lençóis Maranhenses, promovida por meio da campanha "Decole com os Influenciadores", realizada em parceria com a Icatu Seguros.

A experiência reuniu representantes de 13 corretoras, de diferentes regiões do país, que se destacaram em vendas e produção PASI ao longo de 2025 e proporcionou momentos de integração, reconhecimento e celebração dos resultados alcançados. Mais do que uma premiação, a viagem representou uma oportunidade de fortalecer laços e criar memórias em um dos destinos mais impressionantes do Brasil.

“Os corretores são quem levam a proteção do PASI para cada vez mais pessoas pelo Brasil, e reconhecer quem caminha conosco é parte essencial do nosso propósito”, afirma Fabiana Resende, presidente do PASI.

“Sabemos que este é um destino desafiador pela logística, e que muitas seguradoras acabam optando por roteiros mais convencionais por conta disso. Mas, para o PASI, não existem dificuldades. Se o destino é espetacular, encontramos o caminho para levar os nossos corretores até ele”.



VIAGEM DE INCENTIVO reuniu 13 corretoras de diferentes regiões do país.

Durante cinco dias, os participantes vivenciaram uma programação cuidadosamente planejada. O ponto alto da viagem foi a visita ao Parque Nacional dos Lençóis Maranhenses. Entre lagoas cristalinas e extensos campos de dunas, os participantes puderam desfrutar de uma experiência única, marcada por paisagens inesquecíveis e momentos especiais de convivência.

O roteiro incluiu ainda um emocionante pôr do sol e piquenique nas dunas, que se transformou em um dos momentos mais marcantes da jornada.

Além de um dia especial em um beach bar, a programação também contou com um jantar especial de reconhecimento, quando os corretores de destaque receberam troféus em celebração aos resultados conquistados. O momento evidenciou não apenas o desempenho comercial dos participantes, mas também a relevância dos corretores para a expansão e fortalecimento do PASI em todo o país.

Para o PASI, iniciativas como essas vão além da premiação. Elas refletem uma filosofia de valorização que coloca os corretores no centro da estratégia de relacionamento da companhia. ■



Cada negócio é único.

A forma de protegê-lo também deveria ser.

Seguro Empresarial AXA

Coberturas por nicho de atuação. Oferta adaptada
a cada região. Precisão para servir cada cliente do seu jeito.

MAIS SOLUÇÕES PARA PMEs



RODRIGO AGUIAR: objetivo é desmistificar o Seguro de Vida.

Seguros Unimed lança GlobalVida com cotação pelo WhatsApp; Solução alia inteligência artificial e a agilidade do aplicativo de mensagens para precificar e facilitar o acesso a novos negócios

A SEGUROS UNIMED, braço segurador e financeiro do Sistema Unimed, anuncia o lançamento de cotações do seguro GlobalVida pelo WhatsApp, uma solução desenvolvida especificamente para simplificar e democratizar o acesso de pequenas e

médias empresas ao seguro de vida. A novidade marca a primeira jornada de cotação da companhia feita diretamente pelo aplicativo de mensagens, com o auxílio de uma inteligência artificial, proporcionando uma experiência de cotação intuitiva e totalmente aderente à condição financeira de cada empresa.

A grande inovação do projeto está em colocar o orçamento dos clientes como ponto de partida da cotação. Na prática, o corretor faz uma pergunta simples: "Quanto você pode pagar por mês?". Com essa informação é apresentado opções de planos personalizados, pensados para caber no bolso de cada um.



Nosso objetivo é desmistificar o seguro de vida e levar proteção real para quem mais precisa, de forma simples, acessível e sem burocracia. Permitir a cotação do GlobalVida pelo WhatsApp garante que o pequeno empresário possa proteger a sua empresa sem comprometer a saúde financeira de seus negócios".

Rodrigo Aguiar

Superintendente Comercial e de Produtos

AGILIDADE PARA O CORRETOR E SEGURANÇA NA PONTA

O cálculo é realizado em poucos segundos a partir do CNPJ, quantidade de vidas e o valor mensal que a empresa deseja pagar pela proteção. Apenas com essas informações, é apresentada a cotação e o corretor poderá realizar a efetivação da proposta dentro do próprio Calcule+, que é o cotador da companhia, garantindo um fluxo 100% digital.

A novidade reforça o compromisso da Seguros Unimed em democratizar o acesso ao seguro de vida, impulsionar os negócios e reforçar a atuação mais estratégica e consultiva de seus corretores parceiros, e manter a marca na vanguarda da inovação no setor securitário ■

SEGUROS, FORMAÇÃO E EXPANSÃO PROFISSIONAL





Gorilla Life Capital amplia atuação, estrutura operação em três frentes e busca transformar a relação com o seguro de vida: da proteção financeira à formação de profissionais e ao desenvolvimento de novas carreiras

O MERCADO DE SEGUROS de vida vem passando por uma transformação de vida vem passando por uma transformação que vai além dos produtos oferecidos ao consumidor. Para a Gorilla Life Capital, a mudança também passa pela forma como profissionais são preparados, como novas oportunidades são criadas e como o próprio conceito de proteção é apresentado ao público.

Com uma operação estruturada em três frentes — **Gorilla Life, Gorilla Life Educação e Gorilla Life Expansão** — o grupo busca atuar em diferentes etapas do ecossistema de seguros de vida: desde a proteção financeira de famílias e empresas até a formação e o recrutamento de profissionais para o setor.

Na ponta da operação está a **Gorilla Life**, representante da MetLife, voltada à comercialização consultiva de seguros de vida e soluções relacionadas à proteção financeira, sucessão patrimonial, continuidade empresarial, proteção de renda, doenças graves e invalidez. A empresa afirma ter como missão proteger patrimônios e formar profissionais de excelência.

Mas, para os sócios, vender proteção é apenas uma parte da transformação que pretendem promover no mercado.

DA OPERAÇÃO DE SEGUROS À FORMAÇÃO DE PROFISSIONAIS

É nesse ponto que entra a Gorilla Life Educação, braço dedicado à formação profissional. A frente tem como principal nome Daniela Mingatos, sócia fundadora da Gorilla Life e criadora do Gorilla Academy.

Com mais de duas décadas de experiência no mercado financeiro e mais de uma década dedicada ao mercado de seguros, Daniela construiu sua trajetória começando na operação comercial e posteriormente assumindo posições de liderança. Seu perfil público registra passagens pelo Citibank e pela MetLife, além de reconhecimentos profissionais e experiência como líder de unidade.

Hoje, sua metodologia está estruturada no Gorilla Expert, programa de formação que aborda desde prospecção e abordagem até planejamento de

vendas, análise de necessidades, construção de planos e fechamento. Segundo dados divulgados pela própria Gorilla, mais de 500 profissionais já foram formados pela metodologia e mais de R\$ 100 milhões em capital seguro foram construídos ao longo dos últimos 12 anos relacionados à atuação de Daniela.

A proposta, segundo a executiva, é mudar a percepção sobre o que significa trabalhar com seguros.



Formar um profissional não é ensinar alguém a vender uma apólice. É ensinar essa pessoa a entender risco, fazer as perguntas certas, construir uma relação de confiança e compreender a responsabilidade que existe por trás de uma decisão de proteção”.

Daniela Mingatos

Sócia fundadora da Gorilla Life e criadora do Gorilla Academy

A formação também ganhou uma dimensão mais ampla dentro da estratégia da companhia. Em conteúdos recentes, a Gorilla tem apresentado o seguro de vida não apenas como produto, mas como parte de decisões relacionadas a patrimônio, renda, sucessão, famílias e continuidade.

RICARDO TEIXEIRA E A CONSTRUÇÃO DE UMA NOVA CONVERSA SOBRE SEGUROS

Do outro lado dessa estratégia está Ricardo Teixeira, sócio fundador da Gorilla Life Capital.

Nos últimos meses, o executivo também passou a ocupar um espaço crescente na discussão pública sobre o mercado de seguros, especialmente no LinkedIn. Seu perfil reúne atualmente mais de 15 mil seguidores e artigos sobre carreira, distribuição, proteção financeira e transformações no setor.

A estratégia de comunicação adotada por Ricardo foi deliberadamente diferente da abordagem tradicional do segmento. Em vez de concentrar seus conteúdos na explicação de produtos, passou a falar sobre as situações que acontecem quando a proteção não existe.



O que mudou não foi frequência, não foi horário, não foi hashtag. Eu parei de escrever sobre seguro e comecei a escrever sobre o que acontece com as pessoas quando ele não existe”.

Ricardo Teixeira
Sócio fundador da Gorilla Life Capital

A mudança resultou em mais de 1 milhão de impressões no LinkedIn em 12 meses, segundo dados apresentados.

A estratégia também levou o executivo a discutir temas como carreira, formação profissional e transformação do mercado. Em suas publicações mais recentes, Ricardo vem defendendo uma visão na qual o crescimento do setor depende não apenas de novos produtos e tecnologia, mas da formação de profissionais capazes de conduzir conversas mais complexas com clientes.

“Seguro de vida é um produto financeiro, mas a decisão de contratar proteção nunca é apenas financeira. Ela envolve família, patrimônio, renda, responsabilidade e futuro. O nosso papel é preparar profissionais para conduzir essa conversa com profundidade“, destaca Teixeira.

TRÊS NEGÓCIOS, UMA MESMA ESTRATÉGIA

A terceira frente da estrutura é a **Gorilla Life Expansão**, dedicada ao recrutamento estratégico e à identificação de profissionais interessados em construir carreira no mercado de seguros de vida.



DANIELA MINGATOS e RICARDO TEIXEIRA: mudança do mercado de seguros passa em como os profissionais estão sendo preparados

A lógica é complementar as duas primeiras operações: enquanto a Gorilla Life atua na proteção e a Gorilla Life Educação na formação, a Expansão busca identificar talentos e conectá-los à oportunidade de entrada e desenvolvimento no setor.

Essa estrutura acompanha uma mudança na própria estratégia de crescimento da Gorilla.

Ricardo afirma que a expansão da operação está sendo planejada a partir de análises de população, perfil de renda e tecido empresarial de diferentes regiões brasileiras, com a intenção de formar profissionais localmente e ampliar o acesso à atividade de consultoria em proteção financeira.

“O investimento de verdade não está no mapa. Está na carreira de quem

mora em cada cidade. Quando você forma uma pessoa daquela região para atender a própria região, você não está apenas expandindo uma operação. Está criando uma nova profissão e levando conhecimento para um mercado que ainda tem muito espaço para crescer“, pondera o executivo.

UMA NOVA GERAÇÃO DE PROFISSIONAIS PARA UM MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO

A estratégia da Gorilla acontece em um momento em que a própria distribuição de seguros passa por mudanças. Tecnologia, bancos, plataformas financeiras e novos canais vêm alterando a maneira como produtos são apresentados ao consumidor.

Para a Gorilla, entretanto, a digitalização não elimina a necessidade de profissionais especializados — especialmente quando a decisão envolve situações de maior complexidade.

Tecnologia pode agilizar processos, mas a construção de confiança, a compreensão das necessidades de uma família e a condução de decisões de proteção continuam dependendo da qualidade da relação entre profissional e cliente.

É nesse espaço que a empresa pretende posicionar seu ecossistema: **não apenas como uma operação de seguros, mas como uma estrutura que participa da cadeia completa — da formação do profissional à relação com o cliente e à expansão do mercado.**

“A gente não quer simplesmente colocar mais pessoas para vender seguro. Queremos formar profissionais que entendam por que essa profissão existe e a responsabilidade que existe quando alguém coloca a proteção da própria família nas mãos de um consultor“, destaca Daniela Mingatos.

Hoje, a Gorilla Life Capital apresenta publicamente três pilares de atuação: **proteção, educação e expansão.** A proposta é fazer com que essas frentes funcionem de forma integrada para ampliar o alcance do seguro de vida e, ao mesmo tempo, desenvolver uma nova geração de profissionais para o setor ■



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/>

NOVAS ROTAS DE NEGÓCIOS



Aos cinco anos, Albatroz MGA fortalece atuação em Transporte e Logística, avança em Frota e integra seguros, resseguros, sinistros e tecnologia em uma única estratégia

COMPLETAR CINCO ANOS, para a Albatroz MGA, representa mais do que celebrar uma trajetória. É o ponto de partida para um novo ciclo de expansão apoiado em uma combinação que ganhou relevância no mercado segurador: especialização técnica, diversificação de portfólio e tecnologia voltada à geração de negócios para o corretor.

Criada com foco em seguros de Transportes, a Albatroz ampliou sua atuação para acompanhar de forma mais completa as necessidades do ecossistema de Transporte e Logística. Hoje, o grupo reúne frentes especializadas em subscrição de seguros, resseguro facultativo, gestão de sinistros, tecnologia e atuação internacional. Na prática, essa estrutura permite olhar para o risco ao longo de toda a jornada e transformar dados, experiência operacional e conhecimento técnico em soluções mais aderentes a diferentes perfis de clientes.

A diversificação é um dos principais eixos desta nova fase. O portfólio reúne soluções para transportes nacionais e internacionais, produtos para diferentes perfis de transportadores, como Transportador Fácil e TAC Essencial e ainda seguro ambiental. Seguro de E&O para agentes de carga, seguros para frotas de veículos pesados e responsabilidade civil, conjuntamente com o seguro de RCV, além de coberturas facultativas e projetos sob medida.

Para o corretor, a amplitude do portfólio tem um efeito comercial direto: aumenta as possibilidades de atuação dentro de um mesmo ecossistema. Em uma cadeia formada por embarcadores, transportadores, operadores logísticos, agentes de carga, frotistas e profissionais autônomos, a capacidade de identificar demandas complementares pode ampliar a presença na conta, fortalecer o relacionamento com o cliente e abrir novas frentes de receita.

Frota é uma das apostas estratégicas desse avanço. Com soluções de RCF-V e RCV para veículos pesados, a Albatroz busca combinar subscrição especializada, gerenciamento de riscos e recursos digitais. A proposta integra etapas como cotação, análise, contratação, emissão, acompanhamento e gestão de sinistros, reduzindo tarefas manuais e dando

mais agilidade ao atendimento.

A tecnologia funciona como elo entre as diferentes frentes. A Albatroz Digital Solution conecta precificação, certificados, averbação, emissão, gestão de apólices, integrações por APIs e análise de dados. Em 2026, o lançamento do Averba e a evolução dos sistemas destinados às carteiras de Transportes e Frota ampliaram essa estrutura. Para o corretor, o ganho está em ter mais autonomia, visibilidade e velocidade, sem renunciar ao apoio de especialistas em situações que exigem análise técnica.

Esse modelo também sustenta as metas de crescimento do grupo. Depois de administrar mais de US\$ 35 milhões em prêmios em 2024 e aproximadamente US\$ 50 milhões em 2025, a Albatroz projeta alcançar US\$ 65 milhões em 2026. Para 2030, a meta é chegar a cerca de US\$ 200 milhões em prêmios administrados, com disciplina de subscrição, controle da sinistralidade e crescimento rentável.



Os primeiros cinco anos consolidaram nossas bases. Agora, avançamos para uma nova etapa, ampliando produtos, presença geográfica e soluções digitais”.

Salvatore Lombardi
CEO do Grupo Albatroz

Ao transformar especialização em um portfólio mais amplo, a Albatroz sinaliza que seu próximo ciclo será construído junto aos canais de distribuição. Para os corretores, a mensagem é comercialmente relevante: quanto mais completa a leitura sobre os riscos da cadeia logística, maiores são as oportunidades de entregar valor, aprofundar relacionamentos e desenvolver negócios ■



ARTEMIS TRACKING

By L Perna



L Perna
Reguladora de Sinistros

Trabalhando no presente, com visão no futuro!

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

*Inovação e Segurança Jurídica
na Gestão de Sinistros.*

O DESAFIO



Processos manuais,
falta de rastreabilidade
e prazos perdidos.

A SOLUÇÃO



Artemis Tracking.

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



PRINCIPAIS DIFERENCIAIS DO ARTEMIS TRACKING



SEGURANÇA JURÍDICA

Integração com
certificadoras digitais
e Protocolo com
ID de Autenticidade.



RASTREABILIDADE TOTAL

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



GESTÃO ESTRATÉGICA

Dashboard com
indicadores em tempo
real para tomada
de decisão.



AUTOMAÇÃO COMPLETA

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



SEGURANÇA, AGILIDADE E TRANQUILIDADE NECESSÁRIAS PARA SUA OPERAÇÃO!

Suporte dedicado e transição digital simplificada.



Protege o capital
das seguradoras



Garante a confiança
dos segurados



Elimina o papel
e reduz erros



Conformidade
e segurança legal



L Perna
Reguladora de Sinistros

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



0800 591-7794



lperna@lperna.com.br

A CORRIDA CONTRA O TEMPO

OS DESAFIOS DOS SINISTROS AMBIENTAIS NAS RODOVIAS



POR: **LUIZ PERNA**, FUNDADOR DA L PERNA

A RESPOSTA A EMERGÊNCIAS envolvendo o transporte de cargas químicas e contaminantes nas rodovias brasileiras é uma operação altamente estruturada e regulada de forma rígida por órgãos federais e estaduais. Em casos de acidentes, o não cumprimento dos protocolos operacionais ou a demora na mitigação do dano acarreta consequências severas para as empresas envolvidas, enquadrando-as em uma rigorosa tripla responsabilização: civil, administrativa e penal.

Operação de Guerra e Prazos Inflexíveis

Quando um acidente ocorre, as operações em campo devem seguir as normas da ABNT (como a NBR 14.064 e 15.480), envolvendo o isolamento imediato da via, a identificação do poluente e a integração de órgãos públicos e privados. Para lidar com a crise, indústrias químicas e transportadoras dependem de empresas especializadas em pronto atendimento, que mobilizam equipes certificadas para conter fisicamente o vazamento.

A resposta não admite atrasos, visto que as autoridades ambientais definem exigências mandatórias. No estado de Minas Gerais, por exemplo, a lei impõe prazos inflexíveis: as ações emergenciais de socorro devem começar em até 2 horas e a remoção completa dos resíduos precisa ser iniciada em até 24 horas.

A Teia de Responsabilidades Solidárias

No direito ambiental brasileiro, os sinistros são regidos pela teoria do risco integral e pela responsabilidade civil objetiva e solidária. Isso significa que o causador do dano, o transportador, o embarcador (expedidor) e até o destinatário respondem juntos pela reparação total dos recursos afetados, independentemente de quem teve culpa e mesmo em casos de força maior.

A inércia ou omissão em um acidente pode gerar pesadas sanções, que incluem multas administrativas de até R\$ 50 milhões, interdição de atividades e denúncias criminais para os envolvidos por crime de poluição ou transporte irregular.

O Mito da "Espera pela Seguradora" e o Papel do Seguro

Devido aos custos exorbitantes de contenção, limpeza e reparação de ecossistemas, o seguro ambiental é estratégico para garantir as indenizações por danos materiais e morais. Por conta da responsabilidade solidária, tanto transportadores quanto embarcadores devem possuir essa proteção para mitigar os riscos de cobranças conjuntas.

Contudo, o maior erro que uma empresa pode cometer durante um sinistro rodoviário é atrasar as ações de socorro para aguardar a chegada de um representante da seguradora. A legislação exige ação imediata para conter o derramamento e minimizar os danos.

Casos reais evidenciam essa urgência: em 2024, na Serra Dona Francisca (SC), o tombamento de um caminhão derramou ácido no Rio Seco, interrompendo o abastecimento de água de 75% da cidade de Joinville. Nesses cenários críticos, a proatividade e a agilidade na contenção impedem que o





prejuízo financeiro cresça vertiginosamente, além de servirem como atenuantes garantidos por leis nas esferas administrativa e criminal.

A Importância da Regulação Documental

Após a estabilização da emergência na rodovia, a relação com o seguro baseia-se na comprovação de conformidade. O segurado precisa apresentar trilhas de dados íntegras — como certificações do veículo e treinamento do motorista — para comprovar sua responsabilidade.

É nesta fase que a excelência em regulação, a exemplo do trabalho focado em governança realizado pela LPerna, se faz vital. O papel de uma regulação técnica robusta não é impedir a emergência, mas documentar detalhadamente a prestação das ações de socorro, traduzindo as informações em relatórios que viabilizem a cobertura da apólice e protejam juridicamente o patrimônio dos envolvidos. Em suma, a proatividade na pista é o divisor de águas entre um acidente gerenciável e uma tragédia jurídica.■

ROUBOS E FURTOS DE CARGAS

GRU AIRPORT ESTÁ CUMPRINDO SEU DEVER DE SEGURANÇA?



A EMPRESA GRU AIRPORT explora o Aeroporto Internacional de Guarulhos mediante concessão federal. Essa condição é juridicamente relevante porque a concessionária não assume apenas o direito de explorar economicamente a infraestrutura aeroportuária. Assume, em contrapartida, a responsabilidade pela adequada execução do serviço público concedido e pelo cumprimento das obrigações legais, contratuais e regulatórias inerentes à atividade.

O artigo 25 da Lei nº 8.987/1995 é particularmente importante nesse contexto. A norma atribui à concessionária a execução do serviço concedido e estabelece sua responsabilidade pelos prejuízos causados ao poder concedente, aos usuários e a terceiros.

Mais do que isso, a própria Lei das Concessões deixa claro que a contratação de terceiros para atividades inerentes, acessórias ou complementares não transfere essa responsabilidade. O § 3º do mesmo artigo determina que as atividades eventualmente contratadas com terceiros continuem submetidas às normas regulamentares aplicáveis ao serviço concedido.

Essa disciplina assume especial relevância quando se examina a segurança aeroportuária.

No Aeroporto de Guarulhos, portanto, não parece juridicamente suficiente atribuir uma falha de segurança exclusivamente à empresa terceirizada, ao prestador responsável por certo controle, ao funcionário que eventualmente participou do evento ou, simplesmente, ao autor material do crime.

Perante o poder concedente, usuários e terceiros, permanece a responsabilidade da concessionária pela adequada execução do serviço concedido.

O RBAC Nº 107 TRANSFORMA O DEVER DE SEGURANÇA EM OBRIGAÇÕES CONCRETAS

No ambiente aeroportuário, esse dever não permanece no plano abstrato.

O RBAC nº 107, da ANAC, estabelece obrigações específicas de Segurança da Aviação Civil contra Atos de Interferência Ilícita (AVSEC), diretamente atribuídas ao operador do aeródromo.

No Terminal de Carga, a regulamentação determina, entre outras medidas, o estabelecimento do zoneamento de segurança, a definição do fluxo de entrada, saída e circulação de veículos, pessoas e volumes de carga e a identificação das áreas destinadas ao recebimento, armazenamento, transferência, conferência e inspeção das mercadorias.

O regulamento vai além.

- A seção 107.81 determina que o operador mantenha vigilância do terminal de carga de forma a garantir sua proteção adequada e exige pronta resposta diante da identificação de acesso ou tentativa de acesso indevido às áreas controladas e restritas.
- As seções 107.101, 107.103 e 107.105 disciplinam o controle de acesso e impõem mecanismos destinados a assegurar que somente pessoas, veículos e equipamentos devidamente identificados, autorizados e, quando aplicável, inspecionados ingressem nas áreas protegidas.
- A seção 107.163, por sua vez, é ainda mais específica: no terminal cuja armazenagem e manuseio estejam sob responsabilidade do operador do aeródromo, cabe a ele garantir a segurança das instalações e áreas por meio de vigilância destinada a prevenir e deter acessos indevidos, bem como assegurar o controle de acesso às áreas controladas e restritas.

No Terminal de Carga, a regulamentação determina, entre outras medidas, o estabelecimento do zoneamento de segurança, a definição do fluxo de entrada, saída e circulação de veículos, pessoas e volumes de carga e a identificação das áreas destinadas ao recebimento, armazenamento, transferência, conferência e inspeção das mercadorias.

A proteção dos volumes permanece sob responsabilidade do operador aeroportuário até sua transferência ao operador aéreo ou a outra entidade interveniente.

Não se trata, portanto, de recomendação administrativa ou de simples padrão desejável de segurança. São deveres regulatórios concretos impostos ao operador aeroportuário.

QUANDO O FURTO OU ROUBO REVELA POSSÍVEL DESCUMPRIMENTO REGULATÓRIO

Essa distinção altera substancialmente a análise dos casos de roubo e furto de cargas.

Evidentemente, a simples ocorrência de um crime dentro do aeroporto não permite concluir, por si só, pelo descumprimento do RBAC nº 107. Nenhum sistema de segurança é juridicamente obrigado a produzir risco zero.

A questão muda, entretanto, quando a própria dinâmica do evento revela que o crime somente se tornou possível em razão de falhas exatamente nos mecanismos cuja implementação e funcionamento são exigidos da concessionária.

Se uma carga é retirada mediante acesso indevido; se pessoas ou veículos ingressam ou circulam sem o controle adequado; se credenciais são utilizadas irregularmente; se os mecanismos de entrada e saída não impedem a retirada ilícita da mercadoria; se há deficiência de vigilância; ou se funcionários ou prepostos participam da operação criminosa, já não se discute apenas a autoria material do delito.

Passa a ser necessário investigar se os sistemas de segurança que deveriam impedir, detectar ou responder àquela ocorrência estavam efetivamente funcionando.

Essa pergunta, porém, possui consequência jurídica direta.

Se demonstrado que o evento decorreu de deficiência de vigilância, controle de acesso, credenciamento, circulação ou proteção da carga, a questão pode representar simultaneamente uma falha na prestação do serviço concedido, para os fins da Lei nº 8.987/1995, e um possível descumprimento das obrigações específicas impostas pelo RBAC nº 107.

Nesse cenário, a imputação à concessionária deixa de decorrer apenas das regras gerais de responsabilidade civil. Passa a encontrar fundamento também no próprio regime jurídico da concessão e na regulamentação específica da segurança aeroportuária.

A REPETIÇÃO DOS EVENTOS MUDA A DIMENSÃO DO PROBLEMA

Um episódio isolado pode decorrer de circunstâncias excepcionais.

A sucessão de ocorrências com características semelhantes merece tratamento diferente.

Quando diferentes roubos e furtos passam a revelar falhas recorrentes de vigilância, controle de acesso, circulação de veículos e pessoas, utilização de credenciais ou até participação de funcionários e prepostos, surge uma questão que ultrapassa cada processo indenizatório individualmente considerado.



os mecanismos de segurança exigidos da concessionária pela Lei nº 8.987/1995, pelo contrato de concessão e pelo RBAC nº 107 estão sendo efetivamente cumpridos e são suficientes para assegurar a adequada prestação do serviço público concedido?

Essa é uma questão regulatória.

E sua relevância aumenta quando diferentes ocorrências chegam ao Poder Judiciário e decisões independentes passam a reconhecer falhas de segurança imputáveis à própria concessionária.

A reiteração documentada dessas falhas pode constituir elemento suficiente para justificar a atuação da autoridade reguladora, não para presumir antecipadamente uma infração ou defender automaticamente a aplicação de sanções extremas, mas para verificar se os episódios representam acontecimentos isolados ou manifestações sucessivas de uma deficiência sistêmica na segurança do Terminal de Cargas.

Nesse ponto, a discussão deixa definitivamente o campo exclusivo da indenização e passa a alcançar a própria qualidade, segurança e adequação do serviço público aeroportuário concedido ■

**RUBENS W. MACHADO FILHO, SÓCIO DO ESCRITÓRIO MACHADO E
CREMONEZE ADVOGADOS ASSOCIADOS**

MULHERES, CONHECIMENTO E INOVAÇÃO

A presença feminina
brasileira na **Imersão
Internacional** da ENS
em Toronto



Profissionais de diferentes áreas do mercado segurador compartilham aprendizados sobre inteligência artificial, inovação, liderança e o papel das pessoas nas transformações do setor.

TORONTO FOI, POR ALGUNS DIAS, ponto de encontro entre conhecimento, tecnologia, inovação e profissionais brasileiras dispostas a compreender as transformações que já estão redesenhando o mercado de seguros.

A Imersão Internacional Seguros e Tecnologia, promovida pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), reuniu executivos brasileiros no Canadá para uma programação de aprendizado, troca de experiências e contato com um dos ecossistemas mais dinâmicos de inovação do mundo.

Entre os temas que permearam a jornada, a Inteligência Artificial ganhou destaque, não apenas pelas possibilidades que oferece aos negócios, mas também pelas reflexões sobre eficiência, novos modelos de atuação, experiência do cliente e, principalmente, o papel das pessoas diante do avanço da tecnologia.

A presença feminina brasileira foi um dos retratos dessa experiência. Profissionais de diferentes empresas, especialidades e trajetórias estiveram juntas em Toronto, levando suas experiências e retornando ao Brasil com novos conhecimentos, conexões e perspectivas.



A experiência ampliou minha visão sobre o potencial da IA na transformação dos negócios e na geração de valor para os clientes. Retorno com novos conhecimentos, ideias e inspirações para aplicar no desenvolvimento da nossa empresa, sempre com a convicção de que a tecnologia deve estar a serviço das pessoas”.

Vania Marcondes

Sócia do GLOPAL OPSI Consultoria em Benefícios e Seguros



“

Foi uma oportunidade de compreender, na prática, como a inteligência artificial, os novos modelos de negócios e a transformação digital estão impactando o setor. As trocas com profissionais de diferentes empresas e realidades também foram parte importante da experiência”.

Bianca Dias

Gerente de Negócios Sênior da Icatu Seguros



“

A tecnologia e a inteligência artificial podem tornar os processos mais eficientes, mas jamais substituirão a sensibilidade, a ética e o olhar humano. O futuro será cada vez mais tecnológico, mas o avanço precisa acontecer sem que o mercado perca sua humanidade”.

Liliane Guimarães

Lawmed Perícias Médicas



CONHECIMENTO QUE SE TRANSFORMA E SE MULTIPLICA

Com 35 anos de atuação no mercado de seguros, Regina Lacerda, CEO da Rainha Seguros e presidente do CESB BRASIL, voltou de Toronto olhando para duas frentes: a transformação dos negócios e a multiplicação do conhecimento.



A tecnologia amplia possibilidades, mas são as pessoas que constroem confiança. A inteligência artificial abre novos caminhos para a eficiência, a inovação e a experiência do cliente, sem substituir o valor das relações humanas”.

Regina Lacerda

CEO da Rainha Seguros e presidente do CESB BRASIL



Na Rainha Seguros, Regina pretende transformar os conhecimentos adquiridos em iniciativas voltadas ao aprimoramento de processos, desenvolvimento da equipe e geração de ainda mais valor para os clientes.

À frente do CESB BRASIL, a experiência ganha também uma dimensão coletiva. “Quero compartilhar esses aprendizados com nossas executivas, estimular a atualização profissional e contribuir para que mais mulheres estejam preparadas para compreender e participar das transformações do nosso setor.”

UMA FOTOGRAFIA QUE FALA SOBRE O FUTURO

Um dos registros da viagem reuniu mulheres de diferentes áreas e organizações: Regina Lacerda, Vania Marcondes, Bianca Dias, Liliane Guimarães de Mello, Adriana Pereira Carvalho Simões, Dalila Santos, Gianni Moreira Leitão, Mariana Aleixo, Marisa Graça Boaretto e Dra. Alcely Barroso, organizadora do programa no Canadá, CEO da startup canadense PRAXXI e sócia da Brainwork Business Consulting.

Mais do que uma lembrança da viagem, a imagem traduz um movimento importante: mulheres buscando conhecimento, ampliando conexões e se preparando para participar das decisões que definirão os próximos anos do mercado segurador.

“Quando olhei para aquela foto, pensei no quanto ela representa”, afirma Regina. “São mulheres que foram buscar conhecimento e que voltam ainda mais preparadas. Queremos estar presentes, contribuir, participar das decisões e ocupar espaços de liderança.”

A experiência em Toronto deixa, assim, uma mensagem que ultrapassa a tecnologia. O futuro do seguro passa pela inteligência artificial e pela inovação, mas passa também por conhecimento, diversidade de experiências, relações humanas e lideranças preparadas para transformar aprendizado em ação.

Mais do que acompanhar o futuro, essas mulheres escolheram se preparar para ajudar a construí-lo ■

Aqui, proximidade também é estratégia de crescimento.

Com o RoadShow 2026, o **Grupo A12+** percorre o Brasil para ouvir corretoras, compartilhar estratégias e gerar oportunidades.

Criado para aproximar ainda mais a liderança de sócios e Partners, o RoadShow leva a diretoria do Grupo A12+ diretamente às corretoras de diferentes regiões do país. Em cada encontro, desafios são ouvidos de perto, boas práticas são compartilhadas e novas soluções e possibilidades comerciais ganham espaço.

É assim que o Grupo A12+ transforma presença, escuta e colaboração em suporte para o crescimento das corretoras e em uma rede cada vez mais forte, conectada e preparada para o mercado.

**Faça parte
do Grupo A12+.**

Acesse:
grupoa12.com.br



GRUPO A12+
Muito além do seguro **ANOS**



A diretoria reunida com os sócios e colaboradores da Liga Vitória em mais um Road Show promovido pelo Grupo A12+, em Vitória (ES).



RELAÇÃO PRÓXIMA E FORTALECIDA

Grupo A12+ promove RoadShow 2026 para fortalecer relacionamento com sócios e partners e impulsionar novas oportunidades no mercado de seguros



COM O OBJETIVO DE fortalecer a proximidade com seus sócios e Partners, ampliar a integração da rede e promover maior alinhamento entre as corretoras integrantes do grupo, o Grupo A12+ realizou mais uma edição do RoadShow, iniciativa anual criada em 2024 que percorre diferentes regiões do Brasil promovendo encontros presenciais, troca de experiências e conexão entre a liderança e os membros do grupo.

Ao longo de suas edições, o RoadShow vem se consolidando como uma importante ferramenta de relacionamento e gestão, permitindo que a diretoria do Grupo A12+ esteja presente nas operações das corretoras, acompanhe de perto suas realidades, ouça sugestões, compreenda necessidades específicas e apresente estratégias, soluções e oportunidades desenvolvidas pelo grupo para apoiar o crescimento sustentável dos sócios e Partners.

Participaram dos encontros o presidente do Grupo A12+, Renner Fidelis; o diretor Comercial, Alexandre Cido; o diretor de Marketing e Tecnologia, Flávio Lino de Paula; o diretor de Expansão, Evaldo de Paulao; o diretor de Novos Negócios, Geniomar Pereira; e o gerente de Riscos Corporativos, Ronaldo Pessoa.

Ao longo de 2026, o RoadShow esteve presente em diversas cidades brasileiras, levando a diretoria do Grupo A12+ diretamente às corretoras. A agenda teve início em março, com visitas à 3C, Positivo e SeltSeg, em Belo Horizonte (MG). Em abril, foi a vez da SMB Seguros, em São Paulo (SP). No mês de maio, a iniciativa passou pela MultisegCuritiba (PR), Segna Seguros, no Rio de Janeiro (RJ), e I9 Seguros, em Aracaju (SE). Em junho, o RoadShow chegou às corretoras Belzim e Brasicor, em Goiânia (GO). Já em agosto, os encontros foram realizados na Perspectiva Seguros e Liga Vitória, em Vitória (ES).

Segundo o presidente do Grupo A12+, Renner Fidelis, o RoadShow representa um dos principais movimentos de aproximação da gestão com os integrantes do grupo.



O RoadShow é uma iniciativa fundamental para mantermos uma conexão próxima e verdadeira com nossos sócios e Partners. Mais do que apresentar resultados e compartilhar os avanços do Grupo A12+, esses encontros nos permitem ouvir quem está na ponta, compreender os desafios enfrentados pelas corretoras e construir soluções cada vez mais alinhadas às necessidades do mercado. Essa troca direta fortalece a nossa cultura de colaboração, amplia o compartilhamento de boas práticas e reforça o compromisso do Grupo A12+ em oferecer suporte, inovação e novas oportunidades de crescimento para todos os parceiros. Nosso propósito é levar proteção às pessoas e aos seus patrimônios, e fazemos isso fortalecendo uma rede cada vez mais preparada e conectada”.

Renner Fidelis
CEO do Grupo A12+

Além das visitas às corretoras, os partners que atuam em São Paulo (SP) e Belo Horizonte (MG) também participaram do RoadShow. Os encontros proporcionaram maior proximidade com o ecossistema A12+, permitindo que esses profissionais conhecessem as soluções disponibilizadas pelo grupo e contribuíssem, a partir de suas especializações, para ampliar o conhecimento e as possibilidades disponíveis às corretoras da rede.

A programação também favoreceu a troca de experiências e o compartilhamento de boas práticas entre as corretoras, criando oportunidades para identificar possibilidades comerciais, conhecer novas soluções e aproximar ainda mais a liderança das diferentes realidades da rede.

Para o Grupo A12+, estar próximo de seus sócios, compreender seus desafios e conectar conhecimento, soluções e oportunidades são movimentos essenciais para fortalecer toda a rede. O RoadShow traduz essa estratégia ao transformar proximidade e escuta ativa em iniciativas que contribuem para a evolução das corretoras e para o desenvolvimento do Grupo A12+ ■



ESTRATÉGIA DE RELACIONAMENTO INSTITUCIONAL

Seguradora ALM patrocina 50º Aberto do Arujá Golfe Clube; edição histórica do HIC Investimentos Open reuniu parceiros, corretores e profissionais do mercado em torno do esporte, da natureza e de novas conexões de negócio

A SEGURADORA ALM PATROCINOU o 50º Campeonato Aberto de Golfe do Arujá Golfe Clube, realizado entre os dias 18 e 20 de setembro. A edição de aniversário reuniu torneio masculino e feminino, clínica de golfe aberta a iniciantes, área de patrocinadores e degustações, além da presença da Federação Paulista de Golfe, que marcou presença na celebração dos 50 anos do torneio.

O patrocínio integra a estratégia da ALM de fortalecer sua presença institucional em eventos que aproximam a companhia de parceiros,

corretores e profissionais do mercado. Para a ALM, participar de momentos como o Aberto do Arujá é também uma forma de construir relacionamentos duradouros fora do ambiente corporativo tradicional.



Acreditamos que estar presente em eventos como o Aberto do Arujá também faz parte de construir relações duradouras e abrir espaço para novas oportunidades. Foi uma edição especial, que celebrou 50 anos de tradição, e tivemos a oportunidade de estar próximos de parceiros e profissionais em um ambiente que une esporte, natureza e bons momentos”,

Alexandre Dominguez
CEO da Seguradora ALM

Para a gerente de marketing da Seguradora ALM, Mariana Colpas, esse tipo de patrocínio reforça o posicionamento institucional da marca de forma orgânica. “São nesses encontros que conseguimos aproximar a ALM de parceiros e formadores de opinião de um jeito mais próximo e menos formal do que o ambiente corporativo tradicional permite. O golfe une pessoas em torno de valores que também fazem parte da nossa marca: relacionamento, confiança e proximidade”, afirma.

A presença no Aberto do Arujá integra a agenda de eventos institucionais da ALM ao longo de 2026, que reforça o compromisso da companhia em estar próxima de seus parceiros e em ampliar sua rede de relacionamentos no mercado segurador ■

AGENTES DE IA NO SEGURO GARANTIA

GoCover, primeira corretora AI-native do Brasil no segmento, usa inteligência artificial da cotação à renovação



TIAGO BERNARDO, CTO da GoCover, primeira corretora AI-native do Brasil em seguro garantia.

PARA EMPRESAS QUE disputam licitações, executam grandes contratos ou garantem processos judiciais, administrar apólices de seguro garantia ainda significa planilhas e renovações lembradas na última hora. A GoCover nasceu para mudar isso, com uma operação em que a IA é a base, não um acessório.

Conectada por API às principais seguradoras, a plataforma reúne toda a carteira do cliente em um só lugar, das garantias tradicionais e judiciais aos ramos elementares e à fiança locatícia. Um dashboard conversacional responde a perguntas como "quais apólices vencem nos próximos 90 dias?" gerando gráficos e tabelas na hora. Pelo WhatsApp, o cliente consulta prêmios e faturas, pede cotações e recebe relatórios, enquanto um agente proativo avisa sobre vencimentos antes que virem urgência. Em vez de caçar informações em e-mails e planilhas, o gestor financeiro ou jurídico tem a carteira inteira na palma da mão.

Nos bastidores, a plataforma comercial própria, o GoCortex, usa agentes para identificar oportunidades em sinais públicos, como vencedores de licitações e execuções fiscais, com mais de 8 mil empresas mapeadas. Assim, quem vence um certame pode receber a cotação da garantia contratual logo após a adjudicação. Em desenvolvimento, um analisador de demanda vai indicar, a partir dos documentos do cliente, os melhores caminhos para a aprovação do risco, reduzindo idas e vindas na subscrição.



A IA cuida do repetitivo e da vigilância de prazos. Isso libera o time para entender o risco do cliente e negociar as melhores condições".

Tiago Bernardo
CTO da GoCover

"Velocidade e previsibilidade são o que o tomador mais valoriza", completa Irwin Rafael Eleotero, CSO da empresa ■

[GOCOVER.COM.BR](https://gocover.com.br) | COMERCIAL@GOCOVER.COM.BR

A PAZ DOS SEUS HERDEIROS

Como garantir a continuidade dos seus negócios e a tranquilidade para a família com o Seguro de Vida



ROSANE MOTA: as vantagens do planejamento financeiro com o seguro de vida.

O PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO é um dos temas mais delicados e, ao mesmo tempo, fundamentais para a longevidade de um patrimônio familiar e empresarial. Muitas vezes, o momento da sucessão é acompanhado por uma carga emocional intensa e, somado a isso, por uma complexidade financeira que pode comprometer anos de esforço e construção de riqueza. É aqui que o Seguro de Vida se revela não apenas como uma proteção, mas como uma ferramenta estratégica de liquidez essencial para o inventário.

Recentemente temos visto grandes acidentes, inclusive aéreos e com o seguro de vida temos uma ferramenta essencial de planejamento, por oferecer pagamento rápido e direto aos beneficiários, ele garante liquidez imediata para o pagamento de impostos e custos do inventário, protegendo o patrimônio e evitando a venda precipitada de bens da família.

Quando um ente querido falece, o processo de inventário é obrigatório para a regularização dos bens. O que muitos empresários e chefes de família esquecem é que esse processo gera custos imediatos e elevados como impostos, custas judiciais, honorários advocatícios e taxas cartorárias.

Sem uma reserva de liquidez pronta, a família se vê forçada a vender bens — muitas vezes de forma apressada e por valores abaixo do mercado — apenas para custear o próprio inventário. O seguro de vida atua exatamente para evitar esse cenário. Ele fornece o capital necessário para cobrir os custos do processo, permitindo que o patrimônio seja transmitido integralmente aos herdeiros, sem a necessidade de vender ativos estratégicos ou imóveis da família que não ficam liberado de imediato.

Para o empresário, o seguro de vida vai além do inventário pessoal pois ele é um pilar da sucessão empresarial. Em uma sociedade, o falecimento de um dos sócios pode gerar um conflito de interesses imenso entre os herdeiros e os sócios remanescentes.

Com um seguro de vida bem estruturado, é possível garantir que os sócios tenham o capital necessário para comprar a parte dos herdeiros, mantendo o controle da empresa com quem já a conhece e garantindo que a família

receba a sua parte de forma justa e imediata. Isso evita a entrada de pessoas despreparadas na gestão e protege a continuidade do negócio, que é a fonte de renda da família.

AS VANTAGENS DE UTILIZAR O SEGURO DE VIDA NO PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO SÃO CLARAS:

Liquidez Imediata: O capital do seguro é pago aos beneficiários independentemente do inventário, garantindo recursos financeiros no momento em que a família mais precisa.

Impenhorabilidade e Eficiência Fiscal: o valor recebido pelo seguro de vida não entra em inventário, não responde por dívidas do falecido e, na legislação atual, é isento de Imposto de Renda, tornando-se uma das formas mais eficientes de transferência de riqueza.

Preservação do Patrimônio: ao custear o inventário, o seguro evita a venda forçada de imóveis, ações ou participações societárias, mantendo a integridade do legado familiar e impedindo que o patrimônio seja dilapidado.

Agilidade: enquanto um inventário pode levar anos para ser concluído, o pagamento da indenização do seguro ocorre em um curto espaço de tempo após a entrega da documentação.

Planejar a sucessão não é uma tarefa para ser feita de forma genérica. Exige uma análise técnica profunda sobre a estrutura dos seus ativos, a dinâmica da sua família e os objetivos do seu negócio.

Na RM7 Seguros, entendemos que cada família e cada empresa possui uma história única. Ajudamos empresários a desenharem estratégias de sucessão que transformam o seguro de vida em uma verdadeira apólice de paz e continuidade.

Não deixe para pensar na sucessão quando o imprevisto bater à porta. A construção de um legado sólido exige preparo e visão de longo prazo. Entre em contato com a RM7 Seguros e vamos conversar sobre como podemos proteger o que você levou uma vida inteira para construir ■

CAMINHO ABERTO PARA EXPANDIR



Mercado Global e Brasileiro de Planos de Saúde Pet avança; crescimento nos Estados Unidos e na Europa mostra potencial de um setor impulsionado pela humanização dos pets, avanço da medicina veterinária e busca por proteção financeira

OS PLANOS DE SAÚDE para animais de estimação deixaram de ser um produto de nicho e começam a ocupar espaço relevante na indústria global de seguros. O crescimento da população pet, a humanização dos animais de companhia, a evolução dos tratamentos veterinários e o aumento dos custos dos procedimentos criam condições favoráveis à expansão deste setor.

Nos Estados Unidos, o setor já alcançou escala significativa. Segundo a North American Pet Health Insurance Association (NAPHIA), em um levantamento divulgado em 2026, o mercado norte-americano atingiu US\$ 6,2 bilhões em receitas e 7,6 milhões de pets segurados. O número de animais cobertos cresceu 8,5% em relação a 2024, enquanto os prêmios avançaram 19,4%. Existe amplo espaço para crescimento. Em 2024, a penetração estimada do seguro era de apenas 5,46% entre cães e 2,04% entre gatos nos EUA.

Um dos principais fatores que impulsionam o segmento é o aumento do custo da medicina veterinária. Novas tecnologias, exames e tratamentos ampliaram as possibilidades de cuidado, mas também elevaram o impacto financeiro de doenças e emergências para os tutores. Para as operadoras, o desafio é equilibrar mensalidades acessíveis, coberturas percebidas como relevantes pelos clientes e uma sinistralidade sustentável. Inflação veterinária, seleção adversa, condições preexistentes, períodos de carência e critérios de subscrição permanecem entre os principais pontos de atenção.

POTENCIAL E DIVERSIDADE NOS PAÍSES EUROPEUS

Na Europa, a dimensão da população pet revela outra oportunidade. Dados da FEDIAF publicados em 2026, indicam que aproximadamente 140 milhões de lares europeus possuem pelo menos um animal de estimação, o equivalente a 49% dos domicílios analisados. São cerca de 306 milhões de pets. O mercado, entretanto, fragmentado. Reino Unido, países nórdicos, Alemanha, França, Espanha e Itália apresentam diferenças de penetração, regulação, distribuição e estrutura dos serviços veterinários.

O Reino Unido demonstra o tamanho que o segmento pode atingir. Segundo a Association of British Insurers (ABI), 4,6 milhões de consumidores possuíam seguro para seus pets em 2024, crescimento de 3% sobre 2023 e de 33% em relação a 2019. Naquele ano, as seguradoras participantes da ABI pagaram £1,23 bilhão em indenizações, recorde histórico. Foram aproximadamente 1,8 milhão de sinistros, com valor médio de £685. Os números evidenciam simultaneamente o potencial comercial e o desafio de

administrar a elevação dos custos veterinários.

Tecnologia e prevenção podem definir a próxima fase O potencial do setor vai além da venda de contratos. A tendência é a formação de ecossistemas capazes de integrar seguros, reembolso, clínicas veterinárias, telemedicina, redes credenciadas, prevenção, acompanhamento de doenças crônicas, pagamentos e processamento digital de sinistros.

A prevenção representa outra fronteira. Consultas periódicas, vacinação, acompanhamento remoto e uso de dados podem contribuir para identificar problemas antecipadamente e criar uma relação contínua entre tutor, veterinário e operadora.

Para Luiz Genova, CEO da APet, a experiência internacional oferece referências importantes para mercados menos desenvolvidos. O mercado internacional mostra que existe uma demanda crescente por soluções que permitam ao tutor cuidar da saúde do animal sem transformar uma emergência veterinária em uma emergência financeira. O próximo passo será integrar proteção, prevenção, tecnologia para uma melhor experiência do cliente. Estados Unidos e Europa demonstram que há escala e espaço para inovação, abrindo oportunidades também para mercados ainda menos penetrados, como o brasileiro”.

O Brasil tem amplo espaço para crescer, combinando forte vínculo dos tutores com seus animais, despesas veterinárias potencialmente elevadas, baixa penetração dos planos e avanço das tecnologias de distribuição e gestão que criam condições favoráveis à expansão. O crescimento depende da capacidade das operadoras de enfrentar questões como inflação veterinária, precificação, seleção adversa, transparência contratual, condições preexistentes e regulamentação.

Mais do que uma nova linha de negócios, os planos de saúde pet começam a se posicionar como uma infraestrutura financeira para a transformação da saúde animal, aproximando proteção, prevenção e tecnologia em um mercado que ainda apresenta expressivo potencial de desenvolvimento ■

Sistema de gestão completo e com o **melhor**

CUSTO-BENEFÍCIO!

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

a partir de

R\$59,90

por mês



ping  SEGURO



O IMPACTO DAS CHUVAS

Por: [Ping Seguro](#)

SÃO PAULO VIVEU UM setembro que já entrou para a história pela quantidade de chuva. Até 22 de setembro, a capital acumulou 283,4 milímetros de precipitação, segundo dados do Centro de Gerenciamento de Emergências Climáticas (CGE). O volume é 329,4% superior à média histórica de 66 milímetros para o mês e representa o setembro mais chuvoso desde o início da série do CGE, em 1995.



O cenário impressiona ainda mais quando se olha para os primeiros dias do mês. Em 14 de setembro, o Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet) já havia registrado 253,8 mm no Mirante de Santana, superando o antigo recorde de 243,1 mm para setembro, registrado em 1983. Em outras regiões do estado, os números também foram expressivos: Bragança Paulista acumulava 273,8 mm, Iguape 331,2 mm e Interlagos 245,8 mm até aquela data.

Na prática, volumes dessa magnitude significam mais do que ruas alagadas. Eles representam aumento da exposição a danos em veículos, residências, estabelecimentos comerciais, equipamentos e estruturas. Em um episódio de apenas 48 horas, por exemplo, o Cemaden registrou 151 mm de chuva em Cotia, 149 mm em Santo André, 147 mm em Itapeverica da Serra e 138 mm na cidade de São Paulo. Entre as ocorrências registradas pela Defesa Civil estavam alagamentos, quedas de árvores, deslizamentos, quedas de muros e danos em imóveis.

Para o setor de seguros, isso tende a aparecer em diferentes frentes. No seguro de automóveis, veículos atingidos por enchentes, enxurradas, quedas de árvores e granizo podem gerar aumento na frequência de avisos de sinistro e na demanda por assistência. A própria Susep destaca que

produtos de automóveis podem incluir coberturas para eventos como queda de granizo e submersão decorrente de enchentes, conforme as condições contratadas.

Nos seguros residenciais e empresariais, os impactos podem envolver danos estruturais, equipamentos, instalações elétricas, mobiliário e outros bens. A cobertura, porém, depende das garantias previstas em cada contrato. Em orientação publicada após eventos de fortes chuvas, a Susep reforçou que seguros habitacionais, automóveis, residenciais, empresariais, rurais e de transportes podem prever proteções relacionadas a eventos climáticos, dependendo das coberturas contratadas.

O impacto não termina na regulação dos sinistros. Eventos como o de setembro também reforçam uma discussão importante para o mercado: como precificar, avaliar e comunicar riscos climáticos em um ambiente de maior exposição?

Essa discussão ganha relevância porque os eventos extremos já representam um desafio crescente para o setor. Dados apresentados pela CNseg mostram que os desastres climáticos afetaram 84,5% dos municípios brasileiros entre 2015 e 2024, causando R\$ 455,5 bilhões em prejuízos e danos materiais. A entidade também destaca a necessidade de ampliar a proteção securitária e incorporar mapas de risco às decisões de subscrição.

Para o corretor de seguros, o cenário abre espaço para uma atuação cada vez mais consultiva. A ocorrência de uma grande chuva evidencia riscos que muitas vezes só entram no radar do consumidor depois do prejuízo. Explicar as diferenças entre coberturas, franquias, exclusões e limites de indenização pode ser tão importante quanto apresentar o preço da apólice.

Setembro de 2026 deixa, portanto, uma mensagem clara para o mercado: eventos climáticos extremos precisam fazer parte da conversa sobre proteção antes que o próximo temporal aconteça. Para seguradoras e corretores, compreender melhor esses riscos será fundamental para oferecer produtos adequados, orientar os clientes e contribuir para uma sociedade mais preparada para os impactos do clima ■

PASI **PROTEGER A VIDA É O NOSSO PROPÓSITO**

O PASI nasceu para cuidar da vida, e isso vai muito além do seguro. Por isso ampliamos nossas soluções de saúde para estender o cuidado ao dia a dia dos seus segurados.

Facilitamos o acesso às consultas, aos medicamentos e ao tratamento que não pode esperar. Esse é o nosso porquê. Esse é o nosso cuidado.

Conheça algumas das soluções de saúde do PASI:

PASI FARMA

Medicamento a preço de custo, com compra 100% online e entrega em domicílio.

MEDICAMENTO GARANTIDO

Subsídio para medicamentos, com saldo renovado mensalmente, para evitar que tratamentos sejam interrompidos por falta de recursos financeiros.

TELEMEDICINA

Mais de 9 opções de telemedicina para consultar, sem filas e sem deslocamento.



PASI, UM SEGURO PARA A VIDA.

Central PASI - 4000-1989 | 0800 703 6302
contato@pasi.com.br | www.pasi.com.br
@ f y in /seguroPASI

FORTALECENDO ATUAÇÃO CONSULTIVA



FELIPE FRANZOI: o grande diferencial da Exalt está na união de forças sem perder a identidade individual

Firmus Corretora de Seguros amplia atuação comercial com apoio estratégico do Grupo Exalt

EM UM CENÁRIO CADA vez mais desafiador para empresas e profissionais que buscam proteção patrimonial, segurança operacional e soluções personalizadas, a atuação das corretoras de seguros vai muito além da comercialização de apólices. O papel consultivo, a proximidade com o cliente e a capacidade de compreender diferentes necessidades passaram a ser fatores decisivos para a construção de relacionamentos sólidos e duradouros.

É dentro dessa perspectiva que a Firmus Corretora de Seguros vem consolidando sua atuação no mercado, com foco em oferecer não apenas seguros, mas segurança, tranquilidade e parceria aos seus clientes. A empresa integra o Grupo Exalt, uma rede formada por corretoras independentes que compartilham conhecimento, estratégias e oportunidades para fortalecer seus negócios e ampliar a capacidade de atendimento.

Segundo Felipe Franzoi, Diretor Técnico Comercial da Firmus Corretora de Seguros, o principal objetivo da empresa é atuar de forma consultiva, compreendendo profundamente a realidade de cada cliente.



Mais do que vender seguros, buscamos entregar segurança, tranquilidade e parceria. Atuamos de forma consultiva, entendendo as dores e os objetivos de cada cliente para oferecer soluções que protejam seu patrimônio, sua operação e seu crescimento. Nosso compromisso é estar presente não apenas na contratação, mas em todas as etapas do processo.”

Felipe Franzoi

Diretor Técnico Comercial da Firmus Corretora de Seguros

Para a Firmus, a experiência do cliente não termina na contratação do seguro. O acompanhamento contínuo e o suporte durante todas as etapas fazem parte da estratégia da corretora para garantir uma relação baseada em confiança. O executivo destaca que a empresa investe em uma equipe qualificada, combinando conhecimento técnico, experiência de mercado e proximidade no relacionamento. “Contamos com uma equipe altamente qualificada, que alia conhecimento técnico, experiência e proximidade no relacionamento. Acompanhamos o cliente em todas as etapas, oferecendo atendimento ágil, transparente e suporte contínuo.”

A participação da Firmus no Grupo Exalt representa uma oportunidade de evolução por meio da colaboração entre diferentes empresas do setor. Na visão de Franzoi, o grande diferencial do Grupo Exalt está justamente na união de forças sem perder a identidade individual de cada corretora. “O maior diferencial do Grupo Exalt é a união de corretoras independentes que compartilham conhecimento, estratégias e oportunidades, sem perder sua identidade e proximidade com o cliente. Essa combinação gera mais força de mercado, maior capacidade de negociação e acesso a boas práticas de gestão.”

Segundo ele, a atuação conjunta permite que as corretoras tenham acesso a recursos e conhecimentos que dificilmente seriam desenvolvidos isoladamente.

“A Exalt proporciona escala, inteligência coletiva e acesso a recursos estratégicos. A troca constante de experiências entre os membros acelera o desenvolvimento das corretoras, amplia a visão de mercado e fortalece a capacidade de oferecer soluções cada vez mais completas aos clientes”, salienta o executivo.

Para o CEO do Grupo Exalt, Alexandre Federman, a chegada e participação de corretoras como a Firmus representam a essência do propósito do grupo: criar um ambiente colaborativo onde empresas independentes possam crescer juntas, mantendo sua autonomia e fortalecendo sua capacidade de gerar valor aos clientes.



O Grupo Exalt nasceu com a missão de transformar a forma como as corretoras independentes enxergam o mercado. Acreditamos que a colaboração, a troca de conhecimento e a construção coletiva são caminhos fundamentais para enfrentar os desafios de um setor cada vez mais competitivo. Quando unimos empresas com valores semelhantes, preservando suas histórias e identidades, conseguimos criar uma força maior, capaz de gerar mais. É preciso transformar o seguro em uma ferramenta estratégica de proteção e planejamento, e não apenas em uma solução contratada diante de uma necessidade imediata”.

Alexandre Fderman

CEO do Grupo Exalt

A construção de uma marca sólida no mercado de seguros depende diretamente da confiança conquistada junto aos clientes. Clientes buscam parceiros estratégicos que compreendam seus desafios e estejam preparados para oferecer orientação antes, durante e depois da contratação ■

ECONOMIA PRATEADA E SEGUROS:

Empatia, Usabilidade e Valor em Toda a Jornada do Cliente Idoso



ENVELHECER É UMA DAS poucas experiências pela qual todos nós vamos passar. Biologicamente, começamos a envelhecer por volta dos 25 anos, quando o organismo atinge a maturação máxima e a regeneração celular gradual começa a diminuir. Portanto, continuar vivo é envelhecer diariamente.

Mas alguns mercados insistem em focar apenas na conquista dos millenials, Geração Z e Geração Alfa, enquanto há um grupo de pessoas com bastante clareza de onde quer gastar o dinheiro, conquistado ao longo de décadas trabalhando.

No relatório de referência do Banco Mundial ("Envelhecendo em um Brasil Mais Velho"), em 2050 aproximadamente **64 milhões de pessoas**, 29,7% da população brasileira (aproximadamente 3 em cada 10 brasileiros) terão 60 anos ou mais. E desses, **20% a 24% terão 80 anos ou mais (representando entre 6,5% e 7% da população brasileira total)**.

Como as empresas estão se preparando para se relacionar com essa população, sem preconceitos, que representa um mercado que já movimenta mais de R\$ 1,6 trilhão por ano no Brasil?

O setor de seguros também é afetado por essa mudança demográfica e precisa encará-la fornecendo acessibilidade que inclua esse mercado em

seus produtos, processos e, principalmente, no relacionamento com os clientes, já que geralmente, o idoso é um grupo mais relacional.

Seguradoras investiram pesado em transformação digital (apps, chatbots, autosserviço), mas frequentemente criaram barreiras invisíveis para quem busca simplicidade, transparência e segurança humana.

Projetar jornadas para o público 60+ não significa criar um gueto analógico, mas adotar o conceito de design inclusivo: quando uma interface e um fluxo de atendimento funcionam perfeitamente para um idoso, eles se tornam melhores para todos os clientes. Os pontos abaixo facilitam a inclusão deste público:

- **Transparência de coberturas**, sem termos técnicos, carências confusas e letras miúdas, que geram desconfiança imediata;
- **Precificação justa e produtos adequados**, superando a barreira de aceitação etária e subscrições proibitivas nos ramos de vida e saúde;
- **Corretor atuando como consultor de confiança**, e construindo a ponte entre produtos complexos e expectativas reais;
- **Acessibilidade digital real**, com interfaces pensadas para diferentes níveis de letramento digital, tipografia legível e validação de etapas sem pressa;
- **Canais híbridos**, com rota de fuga para o atendente humano bem treinado, sem labirintos;
- **Serviços preventivos e de conveniência**, que aumentam o valor percebido e vão além da indenização;
- **Redução da burocracia documental**, sem exigências redundantes no momento mais frágil da relação, o sinistro;
- **Comunicação preditiva**: notificações ativas sobre o status do processo (sem a necessidade de o segurado cobrar atualizações constantes) e letramento emocional para as equipes de relacionamento com os clientes.

O novo idoso não busca concessões tecnológicas; ele exige ferramentas que ampliem sua independência e espelhem seu repertório de vida. Para as seguradoras, desenhar jornadas acessíveis, transparentes e sustentadas por um atendimento híbrido deixou de ser diferencial competitivo para se tornar critério de sobrevivência. As instituições que souberem honrar a maturidade e envelhecer ao lado de seus clientes garantirão a lealdade de um público economicamente indispensável e que define o futuro da sociedade ■

CHRISTINA ALFANO - SINDICANTE DIGITAL



Seguro garantia na era dos agentes de IA

A GoCover conecta inteligência artificial e expertise humana para transformar a gestão de garantias.



Tecnologia que antecipa.
Pessoas que protegem.

www.gocover.com.br

SINICOR AMPLIA ATUAÇÃO

e projeta novos avanços para 2027



O MERCADO DE SEGUROS passa por uma transformação importante, e o corretor de seguros precisa, cada vez mais, de parceiros capazes de oferecer soluções, tecnologia, agilidade e, principalmente, suporte de verdade. É nesse cenário que a **Sinicor** vem consolidando sua posição como um verdadeiro **Hub de Negócios para Corretores de Seguros**.

Nossa essência sempre foi muito clara: **ser um braço forte para o corretor de seguros**, permitindo que ele tenha mais estrutura para atender seus clientes, ampliar seus negócios e fortalecer seu relacionamento com o segurado.

Na área de **Sinistros**, atuamos em todos os ramos de seguros, oferecendo atendimento humanizado e serviços emergenciais 24 horas. Já ultrapassamos a marca de **25 mil segurados e terceiros atendidos**, mais de **9 mil assistências emergenciais** realizadas, mais de **10 mil sinistros**

atendidos em todos os ramos e mais de **R\$79 milhões de sinistros indenizados**. Esses números representam muito mais do que crescimento: representam confiança e a responsabilidade de estar presente justamente quando o cliente mais precisa.

Ao mesmo tempo, estamos ampliando nosso portfólio. Por meio das **Linhas Financeiras** com mais de **30 Bancos**, disponibilizamos soluções como financiamento imobiliário, refinanciamento imobiliário, refinanciamento de veículos e capital de giro. A proposta é permitir que o corretor tenha novas oportunidades de negócios e possa oferecer soluções financeiras aos seus clientes, ampliando sua atuação e suas possibilidades de receita.

Outro importante avanço é a **Gestão Inteligente de Parcelas**, voltada para a gestão de parcelas inadimplentes. Desenvolvemos uma estrutura para apoiar o corretor na recuperação de valores, com estratégia, tecnologia e uma abordagem profissional e respeitosa junto ao cliente.

O último trimestre de 2026 será marcado por expansão, novas parcerias e investimentos em tecnologia. Estamos trabalhando para ampliar nossa capacidade operacional, aperfeiçoar processos, implementar novas ferramentas e criar ainda mais oportunidades para os corretores parceiros.

Também demos um passo importante em nossa estratégia de crescimento com o início da **operação da Sinicor em Portugal**. Essa expansão representa não apenas a entrada em um novo mercado, mas também a oportunidade de levar nossa experiência, metodologia e, principalmente, nossa filosofia de atendimento para além do Brasil.

Para 2027, nossas expectativas são ainda maiores. Estamos projetando **crescimento significativo, novas parcerias estratégicas, evolução tecnológica e ampliação do portfólio de soluções**. Queremos estar cada vez mais integrados ao dia a dia do Corretor, Assessorias e Grupos de Corretores, oferecendo ferramentas que simplifiquem sua operação e contribuam diretamente para o crescimento de seus negócios.

Mas existe algo que não pretendemos mudar: **a nossa essência.**

Tecnologia, inteligência de negócios, automação e novos produtos são fundamentais para crescer. Porém, acreditamos que nenhum deles substitui o relacionamento humano. Na Sinicor, queremos utilizar a tecnologia para tornar o atendimento mais rápido e eficiente, sem perder a proximidade, a empatia e o cuidado com as pessoas.

Nossa visão é simples: o corretor deve cuidar do relacionamento e do negócio; a Sinicor deve estar ao seu lado para cuidar da operação, das oportunidades e, principalmente, do seu cliente.

É assim que estamos construindo a Sinicor: um parceiro estratégico, **um Hub de Negócios e um braço forte para o Corretor de seguros, Assessorias e Grupos de Corretores.**

IVO VIANA JUNIOR, DIRETOR EXECUTIVO DA SINICOR

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

A MESMA TRADIÇÃO, ATUAÇÃO SEM FRONTEIRAS.

Agora, a excelência da Machado e Cremoneze Advogados Associados também atua no exterior através de Machado Cremoneze Claims Recovery.



**Machado e
Cremoneze**

MACHADO CREMONEZE
CLAIMS RECOVERY

JUNTOS, AMPLIAMOS NOSSA PRESENÇA PARA PROTEGER OS INTERESSES DOS NOSSOS CLIENTES, ONDE QUER QUE ESTEJAM.

Através de **Machado Cremoneze Claims Recovery**, conduzimos processos de ressarcimento no exterior com estrutura própria, parceiros estratégicos e profundo conhecimento técnico.

Atuamos na recuperação de perdas em operações internacionais, incluindo sinistros em transporte marítimo, aéreo e terrestre, além de declarações de avaria grossa, com agilidade, precisão e foco em resultados.

- Ressarcimento de perdas em operações **internacionais**
- Declarações de **avaria grossa**
- **Negociações** com seguradoras, resseguradoras e contrapartes

ATUAÇÃO GLOBAL, FOCO LOCAL