69ª EDIÇÃO - OUT/2026

SEGURO NOVA DIGITAL

EXALT

DO VAREJO AOS GRANDES RISCOS

Conheça o ecossistema que fortalece corretores de varejo e corporativos

BORIS BER: A CONFIANÇA QUE SE CONSTRÓI TODOS OS DIAS **P.28**

REGINA LACERDA PROVOCA: MENINAS NÃO. EXECUTIVAS! **P.54**

MAG | SEGUROS E PREVIDÊNCIA
JUNTOS, EM CADA HISTÓRIA, PARA CUIDAR E
acolher
Esse é o Jeito MAG de Ser.
Riley
Remuneração e Benefícios
Vagner
Administrativo
Jaque
Experiência do Colaborador
Re
Benefícios
Vivi
Eventos
Verinha
Recepção
MAG
A MELHOR EMPRESA
PARA TRABALHAR NO BRASIL
BICAMPEÃ GPTW RIO DE JANEIRO
TOP 50 GPTW AMÉRICA LATINA
A MAG é a seguradora que protege mais de 8 milhões de vidas.
Há 14 anos, somos certificados pelo Great Place to Work. E, agora, conquistamos o 1º lugar entre as melhores empresas para trabalhar no Brasil.
Esse reconhecimento reforça algo que faz parte de quem somos: o cuidado com as pessoas. Porque acreditamos que o futuro se constrói com gente e começa por quem faz tudo acontecer todos os dias.
QUER SER MAG?
Great Place To Work. Melhores Empresas Para Trabalhar América Latina 2026
Melhores Empresas Para Trabalhar no Rio de Janeiro Great Place To Work. BRASIL 2026
Melhores Empresas Para Trabalhar Great Place To Work. BRASIL 2026
O FUTURO É MAG
8 MILHÕES DE CLIENTES*
18,2% CRESCIMENTO MÉDIO AO ANO (CAGR)**
R$ 4 BI BENEFÍCIOS PAGOS***
+ 12.000 CORRETORES PARCEIROS
*Vidas protegidas pela MAG e a Sicoob Seguradora; **Crescimento médio dos últimos 5 anos; ***Benefícios pagos nos últimos 5 anos.

Edição e reportagem
Sergio Vitor Guerra
MTB 89.595
svitor@seguronovadigital.com.br

Relações Públicas
Fernanda de O. e Oliveira
foliveira@seguronovadigital.com.br

Articulistas
Ivo Viana Jr.
Regina Lacerda
Rosane Mota
Vanderlei Moghetti

Capa:
Grupo Exalt

Foto da capa:
Alexandre Federman, CEO do Grupo Exalt

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/

O PROTAGONISTA DO MERCADO

OUTUBRO É O MÊS DO Corretor de Seguros. Uma oportunidade especial para reconhecer e valorizar os profissionais que estão na linha de frente do mercado, conectando seguradoras e consumidores e contribuindo diretamente para o crescimento do setor. Por isso, esta edição abre espaço para que uma série de empresas compartilhe suas homenagens e mensagens a quem faz o mercado acontecer.

Aproveitando este mês de destaque dos corretores, a reportagem de capa destaca o Grupo Exalt, uma rede que vem ampliando sua atuação e oferecendo soluções cada vez mais completas para o dia a dia desses profissionais. Em expansão, o grupo já reúne 115 associados e registra uma produção anual de R$ 1,7 bilhão em prêmios. Em entrevista exclusiva, Alexandre Federman revela os bastidores desse crescimento e a estratégia de fortalecer a estrutura de quem empreende no mercado de seguros.

Esta edição também conta com um artigo de Boris Ber, presidente do Sincor-SP, o maior sindicato de corretores de seguros do Brasil. Em uma análise impecável, o líder avalia o momento atual e as perspectivas da profissão, além de destacar a importância da participação associativa para fortalecer a categoria em demandas junto ao poder público.

Como sempre, a revista reúne a opinião de especialistas e lideranças do setor, além de matérias que movimentaram o mercado ao longo de outubro. Uma edição especial, dedicada a quem transforma proteção em confiança e faz do seguro um instrumento cada vez mais presente na vida das pessoas e das empresas. Boa leitura!

Bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

HOMENAGEM

MENSAGENS PARA OS CORRETORES DE SEGUROS

28

ARTIGO

A CONFIANÇA QUE SE CONSTRÓI TODOS OS DIAS

54

EXECUTIVAS

REGINA LACERDA: MENINAS NÃO. EXECUTIVAS!

18

CAPA

GRUPO EXALT: UMA ESTRUTURA PARA CRESCER

42

FICA A DICA

AS TRANSFORMAÇÕES QUE ESTÃO REDEFININDO A PROFISSÃO

76

SEGURO GARANTIA

GO COVER: VELOCIDADE DE PLATAFORMA, CRITÉRIO DE ESPECIALISTA

maytech
tecnologIA

Mais tempo para ser corretor.

GESTÃO DE PARCELAS

Quanto tempo sua equipe dedica a cobrar parcelas?

Automatize a cobrança e acompanhe os retornos.

- Agente de cobrança com IA
- API oficial da Meta

MAY COMPARA

As condições gerais mudaram. Você viu?

A May monitora mais de 200 condições gerais de 40 seguradoras no site da SUSEP. Mudou? Você recebe um alerta e um resumo com IA.

www.maytech.ia.br

EXPANSÃO NACIONAL COM ALPER NETWORK

A ALPER SEGUROS dá início a uma nova etapa em sua estratégia de mercado com um plano de expansão no país. A companhia projeta elevar sua capilaridade dos atuais 29 escritórios para 110 pontos de presença em todo o território nacional. A meta busca cobrir todas as capitais brasileiras e todos os municípios com população superior a 250 mil habitantes, consolidando um novo momento institucional voltado à proximidade regional e à escala operacional.

A estratégia de penetração da Alper Network combina três frentes complementares: Alper Associados, Alper International Partners e Alper Partners, sendo o último braço da rede voltado a alianças com corretoras especialistas espalhadas pelo país.

“Este movimento reflete o novo momento da Alper e nosso posicionamento estratégico de aliar a solidez de um grande player nacional ao conhecimento cirúrgico dos mercados locais. Não queremos apenas crescer em volume, mas estar fisicamente onde as oportunidades acontecem, garantindo atendimento de ponta a empresas e indivíduos de Norte a Sul do Brasil”, destaca Marcos Couto, CEO da Alper Seguros.

CAPACITAÇÃO PARA CORRETORES

O GBOEX PROMOVEU mais uma ação comemorativa ao Mês do Corretor. Com a palestra “Novas estratégias, mais negócios: IA como aliada”, a companhia destacou campanhas de comunicação personalizadas, além de entregar brindes nas unidades e pontos de atendimento, localizados em diferentes regiões do país. A seguradora também ralizou a capacitação com foco nos profissionais parceiros. O evento aconteceu no dia 26 de outubro

A iniciativa integra o programa GBOEX Qualifica, o qual possibilita, durante todo o ano, o acesso a projetos de conhecimento voltados para o setor de seguro de pessoas e previdência. Nesta edição, realizada na modalidade on-line para facilitar a participação dos corretores de todos os estados, o palestrante e fundador da Treinaseg, André Santos, especialista em venda, corretor de seguros e autor de seis livros sobre o segmento, falará sobre as oportunidades dessas novas soluções na prática dos negócios.

Superintendente de Recursos Humanos, Rosângela Fragoso, explica que o programa tem como objetivo capacitar os corretores de seguros e os profissionais da área comercial. “O número de inscritos nas palestras vem crescendo a cada nova edição. Na realizada mais recentemente, a totalidade dos participantes atribuíram a avaliação ‘Excelente’ para o conhecimento do palestrante, a condução e a relevância do tema”, comenta.

AFFINITY
seguro viagem

CORRETOR

já pensou em ter uma **especialista** em **seguro viagem** na sua empresa?

Venda com quem domina o produto e tenha mais segurança na sua operação.

Ampla cobertura

Mais segurança para seus clientes, em qualquer destino

Suporte 24h

Assistência completa, em português, no mundo todo.

Processo 100% digital

Simples, rápido e sem burocracia

Juntos, levamos mais **tranquilidade** para o mundo.

Escaneie o QR code e cadastre-se

Ou acesse nosso site

www.affinityseguro.com.br

PRÊMIO RA2025 EMPRESA CAMPEÃ

Para uma viagem tranquila em qualquer parte do mundo.

FORÇA NO SEGURO EDUCACIONAL

A EDUCAÇÃO É UM DOS PRINCIPAIS investimentos das famílias brasileiras. Segundo dados do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais (INEP), a rede privada de ensino conta com mais de 9,2 milhões de alunos matriculados.

Na Icatu Seguros o seguro educacional cresceu 46% em 2025, na comparação com o ano anterior. “Garantir a continuidade dos estudos na rede privada exige um planejamento de longo prazo, que pode ser impactado por situações inesperadas. Além de desafios como a inadimplência e a evasão escolar, as instituições de ensino precisam se preparar para imprevistos envolvendo alunos, respon-

sáveis financeiros e funcionários. O Seguro Nota 10, seguro educacional da Icatu e da Veritas, surgiu em 2019, justamente para oferecer essa rede de proteção a toda a comunidade escolar, trazendo mais segurança para as famílias, funcionários e instituições de ensino”, explica Luciana Bastos, diretora de Produtos de Vida da Icatu Seguros.

O avanço observado em 2025 reforça uma tendência. Nos últimos cinco anos, o Seguro Nota 10 acumulou crescimento de 58% nas contratações. Atualmente, mais de 612 mil vidas estão protegidas por mais de 550 apólices ativas.

A EXPERIÊNCIA QUE GERA VALOR

O SINDICANTE DIGITAL REALIZA, no dia 13 de novembro, a partir das 9h, um encontro presencial para reunir profissionais e empresas que atuam no ecossistema de seguros, sinistros, investigação e proteção veicular.

O evento chama atenção com o tema: A Experiência que Gera Valor e o lançamento da nova versão da plataforma Sindicante Digital, o SD2, e propõe uma manhã de conteúdo, troca de experiências e relacionamento sobre temas que estão transformando a operação de sinistros.

A programação reúne diferentes perspectivas do mercado, com a participação de:

- **Chris Alfano** — A Experiência que Gera Valor: o novo cliente no mercado segurador
- **Rodrigo Tegani** — Como investigar, produzir prova e sustentar decisões sem criar um novo passivo jurídico
- **Toni Menezes** — Investigação + Visão de Grafos
- **Luiz Bocuto** — Da história da Sindicante Digital ao novo SD2
- **Ednaldo Felicio** — A vida atual entre produtividade, propósito e humanidade

SEU TRABALHO FAZ A DIFERENÇA.

12 de outubro - Dia do Corretor de Seguros

Com dedicação e cuidado, você contribui para tornar o futuro de milhares de famílias mais protegido e seguro. O GBOEX parabeniza cada corretor pelo seu dia e deseja muito sucesso!

GBOEX. PLANOS PARA A SUA VIDA.

Aponte a câmera e seja um corretor parceiro.

Desde 1913

GBOEX

Previdência e Seguro de Pessoas

CONTEÚDO DIGITAL DOS CORRETORES

A SEGUROS UNIMED deu início ao Creators Hub, programa piloto criado para capacitar corretores na produção de conteúdo para as redes sociais e ampliar o uso dos canais digitais como ferramentas de relacionamento e geração de negócios. O lançamento, realizado no dia 13 de outubro reuniu os 30 participantes selecionados para a primeira edição da iniciativa.

O programa nasce a partir das transformações no comportamento do consumidor, que busca cada vez mais informações pelas redes sociais. “Na própria Seguros Unimed, alguns corretores já utilizam seus canais digitais para compartilhar conteúdos sobre produtos, diferenciais e soluções da companhia. Com o Creators Hub, o objetivo é estruturar e potencializar essa atuação, oferecendo conhecimento, ferramentas e alinhamento à nossa proposta de valor, para contribuir com o aumento das vendas feitas pelos parceiros”, afirma Rodrigo Aguiar, superintendente Comercial e Produtos da Seguros Unimed.

O projeto é realizado em parceria com a Community Creator Academy e reúne 30 corretores de São Paulo, sendo 15 vinculados à 15 vinculados à saúde e odonto e 15 à vida e ramos elementares.

NOVA EDIÇÃO DA SOCCER CLINIC DO LIVERPOOL FC

A AXA NO BRASIL REALIZOU uma nova edição da Soccer Clinic do Liverpool FC. A experiência reuniu filhos de corretores parceiros e de colaboradores da seguradora na BR Arena, no Parque Villa-Lobos (SP), para participar de atividades de futebol conduzidas pela comissão técnica oficial do clube inglês, que veio diretamente da Inglaterra, e com a participação especial do ex-jogador brasileiro Lucas Leiva.

“A relação com o corretor se constrói em cada conversa, em cada necessidade que ele traz para a AXA. No Mês do Corretor, quisemos abrir espaço também para encontros como este, em que pudemos estar perto dos nossos parceiros e conhecer suas famílias, criando um relacionamento que vai além do dia a dia de trabalho. Espero que as crianças tenham se divertido muito em campo e que todos levem boas lembranças desse dia”, afirmou Luciano Calheiros, vice-presidente Comercial, Marketing e Experiência do Cliente da AXA no Brasil.

AULÕES
GORILLA EDUCAÇÃO

Conhecimento que transforma *resultados.*

Terças, às **9h**

Via Zoom

@gorillaeducacao

www.gorillalife.com.br

CARTA ABERTA AO CORRETOR DE SEGUROS

O CRESCIMENTO DO MERCADO DE SEGUROS NO BRASIL *tem um importante protagonista: o corretor de seguros. Mais do que intermediar contratos, esse profissional orienta pessoas e empresas, identifica necessidades e apresenta soluções para garantir a proteção adequada.*

Regulamentada em 29 de dezembro de 1964, por meio da Lei nº 4.594, a profissão acompanha a evolução do setor e mantém sua relevância mesmo diante das transformações tecnológicas e das novas formas de comercialização.

Com conhecimento técnico, confiança e relacionamento, o profissional aproxima o seguro da realidade dos consumidores, contribui para disseminar a cultura da proteção e impulsiona o desenvolvimento de toda a cadeia seguradora.

Nesta edição, a Revista Seguro Nova Digital abre espaço para que empresas do mercado transmitam suas mensagens e reconheçam a importância desses profissionais, que estão na linha de frente da construção de um setor cada vez mais forte.

REVISTA SND

GRUPO A12+
Muito além do seguro

"O **Grupo A12+** parabeniza todos os corretores de seguros pelo seu dia!

Com compromisso, dedicação e profissionalismo, fazendo a diferença na proteção de vidas, sonhos e patrimônios.

Nosso reconhecimento e admiração por quem faz da proteção uma missão diária!"

---

albatroz
MGA

"Neste Dia do Corretor de Seguros, a **Albatroz MGA** celebra quem transforma conhecimento em proteção e confiança. Parabéns aos profissionais que impulsionam o mercado e fazem a diferença todos os dias!"

---

goCover
SEGUROS

"Por trás de cada apólice existe um corretor que escuta, orienta e está presente quando mais importa. Parabéns pela profissão e pela sua dedicação!"

allcare

"AMIGO CORRETOR, ESTE MÊS É SEU!

Neste Dia do Corretor, a **Allcare** celebra quem transforma conhecimento em boas escolhas e ajuda mais pessoas a chegarem ao plano de saúde ideal. Parabéns pelo seu dia!"

---

a.pet

"A **APet** homenageia os Corretores de Seguros, profissionais que fazem da proteção uma missão e da confiança um compromisso. Nosso reconhecimento a quem dedica sua vida a cuidar de vidas e sonhos!"

---

maytech
tecnologIA

"Neste Mês do Corretor, parabéns aos profissionais que fortalecem a economia, protegem empresas e famílias e cumprem um papel social essencial para um Brasil mais seguro."
Rafael Sousa - MayTech

"Corretor, neste mês dedicado a você, a **AXA** agradece pela confiança e parceria. Seguimos juntos, com respeito, transparência e soluções para o seu dia a dia. É **AXA** quando você vem primeiro."

"Parabéns, corretor de seguros! Você transforma conhecimento em proteção e confiança. A **Conhecer Seguros** se orgulha de caminhar ao seu lado, compartilhando conquistas e construindo o futuro."

"A experiência do corretor aproxima pessoas da proteção que precisam. A **Seguradora ALM** valoriza a parceria e confia na força do relacionamento para construir oportunidades e ampliar o acesso ao seguro".

"O **Grupo Exalt** parabeniza todos os corretores de seguros pelo seu dia!

Vocês são protagonistas de um mercado que não para de evoluir. Mais do que proteger sonhos e conquistas, constroem relações de confiança, transformam vidas e impulsionam o futuro do setor.

Na Exalt, acreditamos que acelerar o mercado de seguros começa por valorizar quem faz tudo acontecer: você, corretor.

Parabéns pelo seu dia!

Uma homenagem do **Grupo Exalt**."

"Para nós é uma grande honra interagir todos os dias com os corretores. Profissionais fundamentais para a formação e a saúde do negócio de seguros.

Corretores são o coração e a alma dos seguros, advogados dos segurados, parceiros das seguradoras. Quanto mais interagimos com os corretores, mais aprendemos sobre o contrato de seguro e mais nos qualificamos para o bom exercício do Direito. Aos corretores, nossa homenagem e nosso sincero agradecimento".

GORILLA LIFE

"Um mercado mais forte começa com profissionais mais preparados. Neste Dia do Corretor de Seguros, celebramos quem investe em conhecimento, evolui continuamente e assume a responsabilidade de orientar famílias em decisões que importam."

MAG SEGUROS

"O corretor é essencial para levar proteção financeira às famílias. A **MAG** Seguros celebra esses profissionais e reafirma sua parceria na missão de proteger vidas e construir futuros mais seguros."

ICATU

"A **Icatu Seguros** agradece aos corretores por conectarem pessoas à proteção, com confiança, dedicação e cuidado, ajudando cada vez mais brasileiros a viver e planejar o futuro com segurança."

Sincor SP

"Proteger conquistas, orientar escolhas e estar ao lado do cliente: essa é a essência de ser corretor de seguros. O **Sincor-SP** homenageia os profissionais que fazem da confiança a base de um futuro mais seguro e reafirma seu compromisso com a valorização da categoria."

L Perna Reguladora de Sinistros

Trabalhando no presente, com visão no futuro!

"Parabéns pelo Dia do Corretor de Seguros! Obrigado por proteger nossas conquistas e trazer tranquilidade, cuidando do nosso futuro com dedicação, ética e parceria. Sua atuação faz toda a diferença!"

PASI

"Proteger é orientar, estar presente e fazer a diferença na vida das pessoas. O **PASI** agradece a cada corretor pela parceria, confiança e por compartilhar conosco esse propósito de levar proteção e cuidado a mais famílias em todo o Brasil. Feliz Dia do Corretor de Seguros!"

“Parabéns, corretor de seguros! O **Ping Seguro** fica feliz em celebrar você, que protege sonhos, constrói confiança e transforma vidas todos os dias. Feliz Mês do Corretor de Seguros!”

“Há 35 anos, a **Rainha Seguros** acredita que ser corretor é muito mais do que comercializar seguros. É construir relações de confiança, proteger sonhos e cuidar de pessoas. Nossa homenagem a todos que fazem dessa profissão um compromisso com a vida!”.

“Com competência ética e compromisso, os corretores consolidam sua indispensável relevância para o desenvolvimento do mercado e da sociedade, acolhendo e protegendo pessoas e empresas para a construção de uma sociedade mais confiante e segura.”

“Seguro se vende com confiança, e o corretor é quem a constrói.
A **Sinicor Sinistros** parabeniza você, corretor de seguros, por proteger todos que confiam no seu trabalho.”

REVISTA SND

Vocês são o principal canal de distribuição de seguros do país, responsáveis por aproximar seguradoras e consumidores, orientar escolhas e construir relações de confiança. A tecnologia evolui, os produtos se transformam e o mercado se reinventa, mas uma coisa jamais vai mudar: a importância do corretor para o crescimento do setor. Nosso respeito, reconhecimento e agradecimento a todos vocês!

Icatu Seguros S.A (CNPJ/MF: 42.283.770/0001-39). SAC: 0800 286 0110 (2ª a 6ª: 8h às 20h; fins de semana e feriados: 8h às 16h). Nos demais horários ou Atendimento em libras: portal.icatuseguros.com.br/atendimento. Ouvidoria: 0800 286 0047 (2ª a 6ª: 8h às 18h, exceto feriados).

UMA ESTRUTURA PARA CRESCER

ALEXANDRE FEDERMAN defende um modelo em que atividades administrativas e operacionais possam ser compartilhadas, reduzindo a sobrecarga dos empresários do setor.

Grupo Exalt reúne soluções em recursos humanos, marketing, tecnologia, finanças, operações e suporte comercial para fortalecer a gestão das corretoras parceiras

NO MERCADO DE SEGUROS, a atuação de uma rede de corretores costuma ser associada primordialmente à conexão de negócios entre os profissionais e as seguradoras. Com o propósito de ressignificar essa função, o Grupo Exalt, um dos principais ecossistemas de alavancagem de negócios das corretoras no Brasil, reposiciona o seu foco. Agora, em vez de olhar apenas para a ponta comercial, a empresa direciona sua estratégia para os bastidores das corretoras, oferecendo uma infraestrutura robusta de suporte em áreas críticas como recursos humanos, marketing, tecnologia, finanças e operações.

A iniciativa representa uma mudança de perspectiva dentro do grupo: ampliar o apoio ao corretor para além das relações comerciais, além de contribuir para a organização e a eficiência da gestão empresarial. A ideia é permitir que os profissionais dediquem mais tempo à atividade comercial, ao relacionamento com os clientes e ao desenvolvimento dos negócios.

À frente desse movimento, Alexandre Federman, CEO da Exalt, defende um modelo em que atividades administrativas e operacionais possam ser compartilhadas, reduzindo a sobrecarga dos empresários do setor.

Na prática, esse suporte se traduz em ações concretas no dia a dia das corretoras associadas. Um dos exemplos está no serviço de Recursos Humanos. Quando uma corretora precisa contratar alguém, a equipe da Exalt conduz etapas como busca de candidatos, seleção de currículos e entrevistas. O apoio continua depois da contratação, com treinamentos voltados à integração ou ao desenvolvimento de liderança, dependendo da posição.

A área de backoffice segue lógica semelhante. Em determinadas carteiras, a equipe assume tarefas operacionais essenciais relacionadas a renovação, emissão, cobrança, sinistros e ativação. “Imagina o trabalho operacional que sai da mão do corretor”, salienta Federman.

Além disso, a estrutura disponibilizada às corretoras abrange a frente de marketing. O suporte inclui desde o diagnóstico de redes sociais e o fortalecimento do posicionamento digital até a criação de materiais de

divulgação e, em casos específicos, o desenvolvimento de identidade visual.

A proposta também considera a relação com as seguradoras parceiras. Para a Exalt, o desenvolvimento de uma rede de corretores exige uma estrutura capaz de gerar valor para os dois lados, conectando as necessidades das companhias às condições operacionais e comerciais dos profissionais que distribuem seus produtos.

> **Quando a gente criou um modelo de Exalt, gastamos muito tempo pensando também em como conectar a seguradora com o corretor, porque eu também preciso gerar valor para a minha seguradora parceira".**
>
> **Alexandre Federman**
> CEO do Grupo Exalt

DA CONFRARIA À EXPANSÃO NACIONAL

Todo hub de soluções oferecido ao corretor é fruto da expansão do grupo, que nos últimos anos fortaleceu a sua estrutura e focou na busca por soluções que atendam às diferentes necessidades dos corretores.

"Hoje, a Exalt é o grupo que mais cresce no mercado de seguros. A gente vem ampliando nossa presença e fortalecendo nossa estrutura junto aos corretores. Esse movimento mostra que existe uma demanda por um modelo que enxergue o corretor como empresário e ofereça suporte em

diferentes frentes do negócio”, destaca Federman.

O executivo lembra que a Exalt nasceu com uma característica ligada à convivência entre corretores, à troca de experiências e ao networking. Com o crescimento da organização, essa identidade foi mantida, mas passou a dividir espaço com uma estrutura de serviços e desenvolvimento empresarial.

Há um ano, o grupo lançou uma nova marca e reposicionou sua atuação. Naquele momento, contava com 70 corretores, número que levou 16 anos para ser alcançado. Atualmente, são 115 associados distribuídos pelo Brasil, com presença em mais de 70 cidades e uma produção anual de aproximadamente R$ 1,7 bilhão em prêmios.

A expansão, entretanto, segue critérios definidos. Federman afirma que o objetivo não é reunir o maior número possível de profissionais, mas encontrar empresários com disposição ao desenvolvimento.

“Não é um monte de corretor a qualquer custo. É corretor com perfil de empresário, indivíduo que quer crescer, pessoas que acrescentam e que se envolvem nesse grupo”, ressalta o executivo.

A diversidade também é considerada parte dessa construção. A equipe reúne profissionais vindos de seguradoras, corretoras e outros setores, além de diferentes perfis e experiências.

“Construímos juntos uma equipe bem diversa. Um time com profissionais que vieram de corretoras, seguradoras e de fora do mercado segurador. O que nos faz sair da mesmice. Somente um time diverso é capaz de construir algo realmente novo no nosso mercado“, pontua Federman.

A QUALIDADE DA ENTREGA COMO DESAFIO DO MERCADO

A diversidade da equipe também se conecta a um dos desafios que Alexandre Federman considera fundamentais para o desenvolvimento do setor: melhorar a experiência do consumidor com o seguro. Para o executivo, a inovação precisa se refletir não apenas na estrutura das empresas, mas principalmente na qualidade dos serviços entregues ao cliente.

“A experiência com o produto seguro é muito ruim. Normalmente, a única forma de a gente criar uma cultura mais forte de seguro no Brasil é melhorando a experiência. E a única forma de melhorar a experiência é melhorando a entrega”, explica o executivo.

Nesse cenário, o corretor ocupa uma posição estratégica por ser, muitas vezes, o principal ponto de contato entre o cliente e o setor. A qualidade do atendimento, a organização dos processos e a capacidade de comunicação com as seguradoras são fatores que influenciam diretamente a percepção do consumidor.

A Exalt busca atuar justamente nesse espaço, oferecendo suporte às corretoras em atividades que vão além da venda. A estrutura inclui área comercial, backoffice, recursos humanos, marketing, operações, finanças e uma frente de *placement* e colocação de riscos.

A Exalt possui uma área de Placement solidificada e atuante em todos os ramos de Riscos Corporativos. Nós ampliamos a atuação e a presença do corretor no mercado. Além de reforçar o posiconamento dos profissionais que já atuam corporativamente.

Richard Mendes Leone
head de Riscos Corporativos da Exalt,

“Não adianta eu vender, eu tenho que entregar muito bem. Tenho que ter processos muito bem definidos, tenho que vender através de empresas saudáveis, organizadas e que se comunicam comigo de alguma forma”.

Alexandre Federman
CEO do Grupo Exalt

UMA ESTRUTURA COMPARTILHADA PARA FORTALECER AS CORRETORAS

Essa estrutura de apoio se materializa em um ecossistema de serviços compartilhados, que permite a cada associado utilizar os recursos da Exalt conforme as necessidades de sua operação. A proposta combina suporte especializado, troca de experiências e acesso a diferentes áreas de conhecimento, sem exigir que todas as corretoras adotem o mesmo modelo de funcionamento.

Um corretor especializado em Transportes, por exemplo, pode recorrer à mesa de negócios e ampliar o contato com outros profissionais do segmento. Da mesma forma, pode acessar a estrutura de Saúde ou utilizar o suporte operacional em atividades como renovação, emissão, cobrança, sinistros e ativação.

A troca de conhecimento também faz parte da proposta. O grupo promove treinamentos sobre produtos e seguradoras, além de encontros com especialistas em marketing, legislação, proteção de dados e tributação. As iniciativas incluem ainda conteúdos voltados à gestão empresarial, com o objetivo de apoiar os corretores na organização e no desenvolvimento de suas operações.

UMA ESTRUTURA COMPARTILHADA PARA FORTALECER AS CORRETORAS

Essa estrutura de apoio se materializa em um ecossistema de serviços compartilhados, que permite a cada associado utilizar os recursos da Exalt conforme as necessidades de sua operação. A proposta combina suporte especializado, troca de experiências e acesso a diferentes áreas de conhecimento, sem exigir que todas as corretoras adotem o mesmo modelo de funcionamento.

Um corretor especializado em Transportes, por exemplo, pode recorrer à mesa de negócios e ampliar o contato com outros profissionais do

EXALT oferece suporte às corretoras em atividades que vão além da venda.

segmento. Da mesma forma, pode acessar a estrutura de Saúde ou utilizar o suporte operacional em atividades como renovação, emissão, cobrança, sinistros e ativação.

A troca de conhecimento também faz parte da proposta. O grupo promove treinamentos sobre produtos e seguradoras, além de encontros com especialistas em marketing, legislação, proteção de dados e tributação. As iniciativas incluem ainda conteúdos voltados à gestão empresarial, com o objetivo de apoiar os corretores na organização e no desenvolvimento de suas operações.

Entre as ações realizadas está um curso de Teoria Geral do Seguro, que reuniu mais de 250 profissionais das empresas associadas. O grupo também mantém canais próprios de informação, como newsletter, revista digital, redes sociais e grupos de comunicação, para compartilhar novidades do setor e estratégias das companhias parceiras.

A combinação entre serviços, capacitação e relacionamento reforça a proposta de ampliar o papel de uma rede de corretores. Mais do que aproximar profissionais e seguradoras, a Exalt busca oferecer condições para que as corretoras fortaleçam sua gestão, ampliem suas possibilidades comerciais e desenvolvam seus negócios com mais estrutura.

A iniciativa retoma a perspectiva defendida por Federman: permitir que o corretor dedique menos tempo às demandas que podem ser apoiadas por uma estrutura compartilhada e concentre seus esforços naquilo que exige sua experiência: o relacionamento com os clientes, a consultoria e a construção de novas oportunidades. Nesse modelo, o crescimento da rede está associado não apenas à expansão de sua presença no mercado, mas também à capacidade de contribuir para a evolução das empresas que a integram.

“A zona de conforto é um lugar delicioso... mas você não cresce lá.”

Exalt — Exclusivo. Extraordinário.

goCover

AI NATIVE INSURTECH

SEGUROS CORPORATIVOS

Seu seguro corporativo em minutos, não em semanas.

A goCover é a corretora de seguros corporativos **AI Native** do Brasil. Cotação e emissão digitais, gestão completa das apólices e um agente de IA acompanhando vencimentos, renovações e sinistros por você.

15+
seguradoras integradas

100%
digital, da cotação à apólice

Fale com um especialista e receba sua cotação hoje.
WhatsApp (11) 96584-6187

gocover.com.br

GO COVER SEGUROS LTDA · CNPJ 59.519.716/0001-42

SUSEP 252166995

A CONFIANÇA QUE SE CONSTRÓI TODOS OS DIAS

BORIS BER: ao participar, apresentar demandas e compartilhar experiências, o corretor contribui para um sindicato mais conectado à realidade da profissão.

O futuro da corretagem passa pela qualidade da orientação, pela atualização profissional e pela capacidade de acompanhar o cliente em cada etapa da vida

O QUE FAZ ALGUÉM CONFIAR a proteção de sua família, de sua empresa ou de seu patrimônio a um profissional? Conhecimento técnico é indispensável, assim como responsabilidade e clareza na orientação. Mas essa confiança se constrói também na disposição de ouvir, compreender cada realidade e acompanhar o cliente quando suas necessidades mudam. É nesse relacionamento que o corretor de seguros demonstra o valor de seu trabalho.

O Dia do Corretor de Seguros, celebrado em 12 de outubro, nos convida a reconhecer essa contribuição e a refletir sobre o futuro da profissão. Temos motivos para celebrar nossa trajetória, mas também precisamos discutir o que faremos para continuar relevantes em uma sociedade que muda rapidamente.

Novas tecnologias, transformações no consumo e mudanças nos riscos exigem atualização constante. O cliente pesquisa, compara e chega à conversa com informações e dúvidas. Ao mesmo tempo, enfrenta decisões que nem sempre consegue tomar sozinho. Entender o alcance de uma cobertura, avaliar uma exclusão ou identificar uma proteção insuficiente exige mais do que acesso à informação. Exige capacidade de interpretar o que faz sentido para aquela pessoa ou empresa.

Esse é um espaço importante para a atuação do corretor. Nossa responsabilidade começa antes da contratação e continua durante a vigência da apólice, nas renovações e no atendimento ao sinistro. Uma mudança de endereço, a chegada de um filho, a expansão de um negócio ou a aquisição de um equipamento podem alterar as necessidades de proteção. Manter o diálogo permite perceber essas mudanças e orientar o cliente a tempo.

Por isso, crescer na profissão também passa por olhar com mais atenção para quem já está em nossa carteira. Conhecemos as atividades de nossos clientes? Sabemos quais riscos os preocupam? Conseguimos explicar, de forma compreensível, o que contrataram e o que ainda precisa ser avaliado? Essas perguntas ajudam a transformar o atendimento em uma relação contínua de cuidado e orientação.

A tecnologia pode ampliar nossa capacidade de fazer esse trabalho. Ferramentas de gestão, análise de dados e inteligência artificial ajudam a organizar informações, agilizar processos e identificar oportunidades. Para que tragam resultado, precisam estar a serviço de um objetivo claro. O tempo que ganhamos na operação pode ser dedicado ao estudo, à escuta e à construção de soluções mais adequadas para o cliente.

Essa evolução exige investimento do profissional, mas também compromisso das instituições que o representam. No Sincor-SP, trabalhamos para aproximar os corretores de conhecimento, serviços e ferramentas que apoiem sua atividade. A representação da categoria caminha ao lado da capacitação, do suporte à gestão e da criação de oportunidades de relacionamento e negócios.

O associativismo tem um papel importante nesse processo. Ao participar, apresentar demandas e compartilhar experiências, o corretor contribui para uma entidade mais conectada à realidade da profissão. Desafios vividos individualmente podem se transformar em pautas coletivas, com mais força para buscar soluções.

Precisamos, ainda, ampliar a compreensão da sociedade sobre o seguro e sobre o trabalho de quem o distribui. Cada orientação bem-feita ajuda a construir essa percepção. Quando o cliente entende sua proteção e reconhece o apoio recebido, passa a enxergar com mais clareza o valor do corretor.

Celebrar nossa profissão é renovar esse compromisso. O futuro da corretagem será construído nas escolhas que fazemos todos os dias: na qualidade da orientação, na busca por conhecimento e na presença ao lado do cliente. Se o corretor de seguros já era importante, com a tecnologia ampliando sua capacidade de compreender, orientar e proteger, será ainda mais ■

Boris Ber
Presidente do Sincor-SP

SINICOR
Sinistros

SINISTROS · TECNOLOGIA · PARCERIAS

Hoje, mais do que regulação de sinistros, **somos a ponte para novas oportunidades.**

Tecnologia, experiência e uma rede de parceiros que conecta o Brasil a novos mercados.

SAIBA MAIS
ACESSANDO O QR CODE

Juntos, vamos **mais longe.**

- Suporte completo em sinistros
- Inteligência artificial a favor da eficiência
- Parcerias estratégicas em todo o Brasil
- Expansão para Portugal
- Grupos de corretores e franquias

EFICIÊNCIA NA REGULAÇÃO DE SINISTROS

Com mais de quatro décadas de mercado e o suporte da plataforma Antares, a reguladora alia solidez técnica à automação inteligente para acelerar o ecossistema de regulação de sinistros.

VANDERLEI MOGHETTI, velocidade no atendimento ao segurado e rigor na apuração técnica.

NO MERCADO SEGURADOR, a regulação de sinistros é o momento da verdade. É quando a promessa da apólice se materializa, exigindo das seguradoras uma equação complexa: velocidade no atendimento ao segurado e rigor absoluto na apuração técnica das perdas. É nesse ponto de convergência que a **L. Perna Reguladora de Sinistros** consolida sua atuação, combinando mais de 45 anos de expertise a uma infraestrutura tecnológica orientada a dados e governança.

Fundada no início dos anos 1980 com raízes sólidas, a L. Perna acumula histórico superior a 25 mil vistorias e atendimentos realizados. A empresa consolidou liderança expressiva no segmento de Transportes — cobrindo os modais rodoviário, marítimo e aéreo. Com bases estratégicas operando a partir de Curitiba e São Paulo e alcance operacional em todo o Brasil e no exterior, a reguladora se posiciona como um parceiro estratégico e Third-Party Administrator (TPA) para seguradoras, resseguradoras e corretores.

PORTFÓLIO ESPECIALIZADO: SOLUÇÕES DE PONTA A PONTA

A esteira de serviços da L. Perna é desenhada para encurtar prazos, mitigar riscos e preservar a integridade técnica das apólices:

- **Vistorias Prévias e Regulação Técnica:** levantamento minucioso de danos, apuração de causas e enquadramento às cláusulas contratuais, com canal de atendimento 24 horas (0800) e pronto acionamento de peritos e comissários em portos, terminais, rodovias e aeroportos.
- **Sindicâncias e Investigação:** procedimentos investigativos fundamentados em evidências para mitigação de fraudes, apuração de nexo de causalidade e resguardo das reservas técnicas da seguradora.
- **Modelo TPA Integrado:** operação integral do ciclo de sinistro — do aviso à liquidação final —, proporcionando redução substancial do tempo médio de processamento (turnaround time - TAT) e desonerando as equipes internas das seguradoras.

SISTEMA ANTARES: O NÚCLEO TECNOLÓGICO DA OPERAÇÃO

O grande vetor de modernização da reguladora é o **Sistema Antares**,

plataforma proprietária de gestão de sinistros projetada para conferir total transparência e eliminar atritos operacionais.

Atuando como um ambiente colaborativo e seguro entre seguradora, corretor, vistoriador e segurado, a ferramenta traz recursos de destaque:

- **Fluxo Documental Automatizado**: O sistema dispara notificações dinâmicas de documentação pendente e permite o envio de arquivos diretamente pela plataforma, eliminando a dependência de trocas massivas de e-mails e mantendo registros de auditoria (logs) de cada movimentação.
- **Estimativa e Apuração Ágil de Danos**: Módulos que padronizam relatórios e cálculos de prejuízo, dando agilidade a decisões sobre salvados e processos de ressarcimento.
- **Interoperabilidade via API**: Conexão nativa por webservices com os sistemas de gestão das seguradoras parceiras, garantindo tráfego automatizado de dados em tempo real e eliminando retrabalho manual.
- **Segurança e Conformidade**: Arquitetura alinhada às exigências da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), assegurando o sigilo no trânsito de informações financeiras e cadastrais sensíveis.

O FATOR HUMANO COMO ELO ESTRATÉGICO

Agraciada com distinções de peso do setor, a exemplo do Troféu Gaivota de Ouro e prêmios de excelência em gestão da qualidade, a L. Perna adota como premissa que a tecnologia é uma ferramenta para potencializar o discernimento humano. Ao automatizar etapas burocráticas, o corpo pericial concentra seus esforços no acolhimento de corretores e clientes e na tomada de decisão técnica complexa. Em um cenário no qual a agilidade de liquidação e a experiência do segurado definem a fidelização, a empresa demonstra na prática que tradição de mercado e inovação digital caminham no mesmo passo ▪

VANDERLEI MOGHETTI, Diretor Administrativo da L. Perna Reguladora de Sinistros

Machado e Cremoneze

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

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

ATUAÇÃO ESPECIALIZADA
seguros, transportes e responsabilidade civil

PRESENÇA INTERNACIONAL
visão integrada ao mercado global

EXPERIÊNCIA QUE GERA RESULTADO
no contencioso, consultoria e regulação

CONTE COM QUEM TEM EXPERTISE E NOME NO MERCADO

Acompanhe o escritório:

@machado.cremoneze
Machado e Cremoneze
machadocremoneze.adv.br

MACHADO E CREMONEZE · SEGUROS DESDE 1970 · SEMPER FIDELIS

TRANSPORTES, FROTA E RESSEGURO FACULTATIVO

Oferecendo suporte técnico e operacional aos parceiros, Albatroz combina expertise e tecnologia para apoiar novos negócios

RISCOS MAIS COMPLEXOS, operações logísticas sofisticadas e clientes em busca de respostas rápidas tornam a atuação do corretor cada vez mais estratégica. Para acompanhar essa transformação, o Grupo Albatroz reúne especialização, capacidade em seguros e resseguros, tecnologia própria e proximidade com o corretor.

Albatroz MGA: o futuro da distribuição nasce da combinação entre tecnologia, conhecimento e reacionamento.

Em Transportes, a Albatroz atende operações nacionais e internacionais de embarcadores, transportadores e operadores logísticos. O portfólio contempla seguros de Transporte, Importação, Exportação e Responsabilidade Civil do Transportador, além de riscos que exigem análise individualizada. Subscritores especializados e a parceria com ESSOR, em seus respectivos programas, permitem atender diferentes perfis de operação.

Em Frota, com foco em veículos comerciais e pesados, a companhia combina análise técnica, gerenciamento de riscos e soluções digitais para RCF-V e RC-V. A parceria com o BS2 integra essa estratégia, que oferece ao corretor cotações ágeis, processos simplificados e apoio especializado.

Por meio da Albatroz RE e do relacionamento estratégico com a SCOR, o Grupo apoia a estruturação e a colocação de riscos facultativos que demandam capacidade adicional. A atuação aproxima o corretor do mercado ressegurador e contribui para negócios de maior complexidade, sujeitos às condições de aceitação aplicáveis.

A Albatroz Digital Solution conecta essas frentes e automatiza etapas da cotação e precificação à emissão de documentos, averbações, faturamento e gestão da carteira, conforme cada produto. Integrações por APIs reduzem tarefas manuais e dão ao corretor mais autonomia, sem renunciar ao atendimento

humano e do conhecimento dos especialistas.

Na gestão de sinistros, a Albatroz TPA Claims reúne processos estruturados e ferramentas digitais para acompanhar a regulação com eficiência e transparência.

Iniciativas como o Albatroz Talks e os encontros presenciais completam a proposta, promovendo conhecimento e proximidade. Neste Dia do Corretor de Seguros, a Albatroz reafirma seu compromisso com quem conecta clientes, seguradoras e resseguradores.

O futuro da distribuição nasce da combinação entre tecnologia, conhecimento e relacionamento ▪

DPZ

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

ANS - nº 41.680-1 somos coop

NOVAS OPORTUNIDADES PARA O CORRETOR

Sinicor investe em tecnologia, incluindo inteligência artificial, e amplia sua rede de relacionamentos para fortalecer a atuação no mercado de regulação de sinistros.

IVO VIANA: Sinicor vai ampliar o valor que entrega ao corretor.

A INOVAÇÃO TECNOLÓGICA e a expansão de parcerias estão entre as estratégias da Sinicor para ampliar sua presença no mercado de seguros e criar novas oportunidades de negócios para os corretores. Com experiência em regulação de sinistros, a empresa busca combinar eficiência operacional, relacionamento e iniciativas de crescimento colaborativo.

A proposta parte do entendimento de que o trabalho do corretor vai além da comercialização de apólices e envolve também o acompanhamento das necessidades dos segurados, a construção de relacionamentos duradouros e o desenvolvimento da carteira de clientes.

Nesse contexto, a Sinicor incorpora a inteligência artificial à sua visão de futuro, com o objetivo de contribuir para a eficiência dos processos e apoiar uma atuação cada vez mais estratégica. A empresa também aposta na ampliação de sua rede de parceiros, em iniciativas regionais e em possibilidades de atuação conjunta com grupos de corretores e franquias.

As parcerias com o Sincor-MT e o Sincor-RO/AC integram esse movimento de aproximação com profissionais e entidades representativas do setor em diferentes regiões do país. A perspectiva de estabelecer conexões com Portugal também sinaliza a intenção de explorar novas oportunidades de atuação.

Para Ivo Viana, essa estratégia está relacionada à busca por novas formas de colaboração e ao fortalecimento da relação com os profissionais do mercado.

> **“Mais do que expandir sua atuação, a Sinicor quer ampliar o valor que entrega ao corretor”.**
>
> **Ivo Viana**
> Fundador da Sinicor

Com essa proposta, a empresa pretende unir conhecimento técnico em sinistros, evolução tecnológica e relacionamento para contribuir com o desenvolvimento dos negócios dos corretores de seguros ▪

AS TRANSFORMAÇÕES QUE ESTÃO REDEFININDO A PROFISSÃO

POR: PING SEGURO

A PROFISSÃO DE CORRETOR DE SEGUROS passou por mudanças significativas nos últimos anos. Se antes grande parte da rotina dependia de processos manuais, documentos físicos e contatos presenciais, hoje a tecnologia, a digitalização e as novas expectativas dos consumidores estão transformando a maneira de trabalhar, vender e se relacionar com os clientes.

Uma das principais mudanças foi a digitalização das operações. Cotações, propostas, apólices e renovações passaram a contar com ferramentas que agilizam tarefas e reduzem a dependência de planilhas e controles manuais. Sistemas de gestão e multicálculo também facilitaram a organização das informações e a comparação de diferentes opções, permitindo que o corretor dedique mais tempo ao atendimento.

Outra transformação importante está no comportamento do consumidor. Com acesso facilitado à informação, os clientes estão mais conectados, pesquisam alternativas e esperam respostas rápidas. Nesse cenário, o corretor deixou de atuar apenas na intermediação de contratos e fortaleceu seu papel como consultor, ajudando a identificar necessidades, esclarecer coberturas e orientar decisões. A confiança e o conhecimento técnico continuam sendo diferenciais fundamentais.

A comunicação também mudou. Redes sociais, vídeos e conteúdos digitais abriram novas possibilidades para divulgar serviços, construir autoridade e atrair clientes. O corretor passou a ter mais oportunidades de se posicionar como especialista, educar o público e desenvolver relacionamentos antes mesmo de uma cotação.

Mais recentemente, a inteligência artificial começou a ampliar as possibilidades de automação e análise de informações. Ela pode auxiliar na elaboração de conteúdos, na organização de dados e na geração de relatórios, tornando algumas atividades mais rápidas. Em vez de substituir o profissional, essas ferramentas podem apoiar seu trabalho e liberar tempo para tarefas que exigem conhecimento, estratégia e relacionamento humano.

Todas essas mudanças trazem oportunidades, mas também exigem adaptação. A atualização profissional, o domínio das ferramentas digitais e a capacidade de compreender as necessidades dos clientes são cada vez mais importantes para quem deseja crescer no mercado.

Neste Mês do Corretor de Seguros, reconhecer essa evolução é também valorizar os profissionais que acompanham as transformações do setor sem perder de vista sua missão principal: ajudar pessoas e empresas a encontrar a proteção adequada.

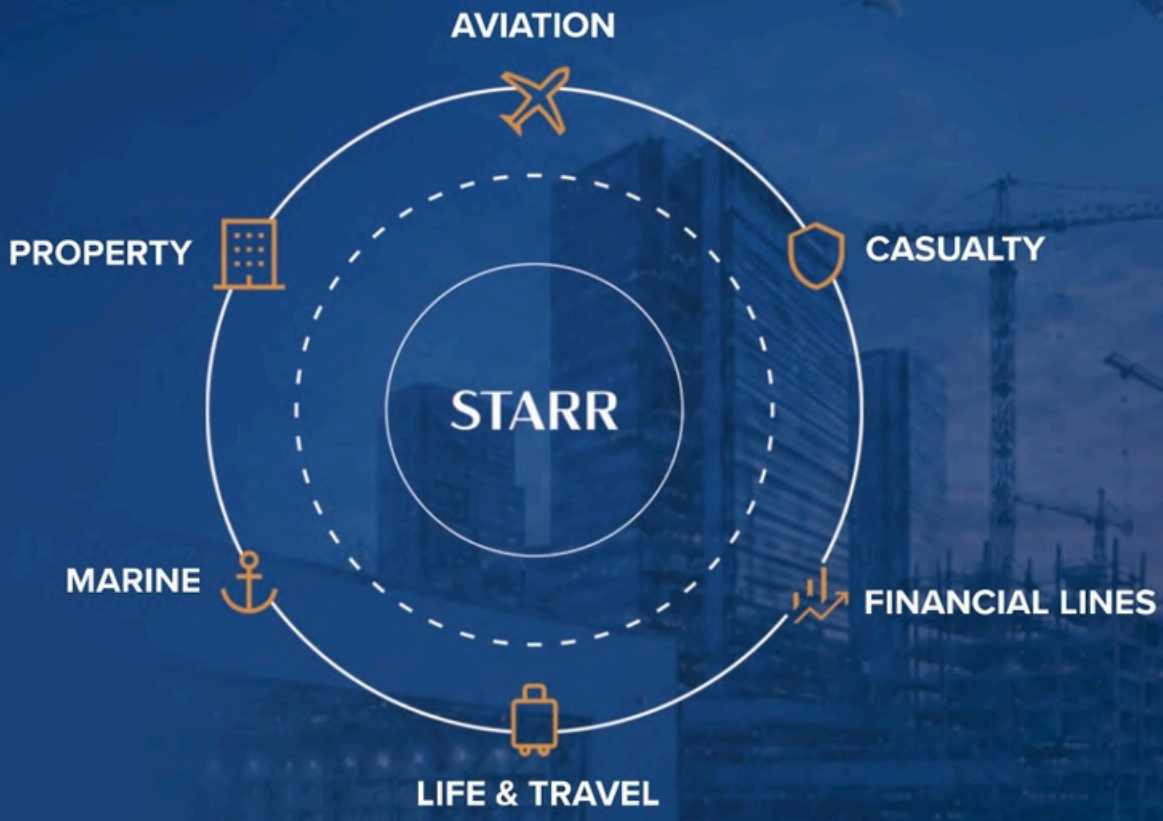
Gostou desta matéria? **Clique aqui** e leia mais conteúdos sobre o mercado de seguros, tecnologia e gestão de corretoras no blog do Ping Seguro ▪

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

TOP 3 DO G4 ARENA

Seleção entre as três vencedoras do reality empresarial do G4 reforça a estratégia de crescimento e o potencial de escala da empres

A APET ESTÁ ENTRE as três vencedoras do G4 Arena e tem estratégia de crescimento reconhecida por grandes empreendedores brasileiros. Selecionada entre centenas de empresas, a APet chegou à grande final do reality empresarial do G4, destacando-se pela escalabilidade de seu modelo B2B, maturidade de gestão e potencial de expansão no mercado pet.

Empresa brasileira especializada em soluções de saúde e cuidados para animais de estimação, a APet conquistou um importante reconhecimento ao ser escolhida como uma das três vencedoras do G4 Arena, reality empresarial promovido pelo G4. A competição reuniu centenas de empresas de diferentes setores da economia, dando visibilidade a

empreendedores que inovam, investem, geram empregos e contribuem para o desenvolvimento do Brasil.

Após uma jornada de mentorias, construção de teses de negócios e apresentações estratégicas, apenas 20 empresas avançaram à semifinal, sendo avaliadas pelo board executivo do G4. Dessas, oito conquistaram uma vaga na grande final. Entre as finalistas, a APet destacou-se por sua estratégia de crescimento, capacidade de escala de seu modelo de distribuição B2B e pelo propósito de democratizar o acesso à saúde e aos cuidados de qualidade para os pets.

Na grande final, Luiz Gênova, CEO da APet, apresentou a estratégia da companhia diante dos fundadores do G4, empresários reconhecidos por suas trajetórias na criação e expansão de negócios. A banca avaliou aspectos como potencial de mercado, escalabilidade, governança, maturidade de gestão e margem.

“Foi uma oportunidade extraordinária de colocar nossa estratégia à prova diante de empreendedores com ampla experiência. Demonstramos a dimensão do mercado, o potencial de escala do nosso modelo B2B, a consistência da gestão e a força do propósito que nos move, que é democratizar o acesso à saúde e aos cuidados de qualidade para os pets”, destaca o executivo.

ENTRE AS TRÊS VENCEDORAS DO G4 ARENA

No quarto e último episódio da competição (que pode ser acessado pelo Youtube oficial do G4), a APet foi anunciada como uma das três vencedoras do G4 Arena, integrando o grupo selecionado para potencial oportunidade de investimento ou apoio estratégico do ecossistema G4, voltadas à aceleração dos negócios.

Mais do que uma conquista empresarial, o resultado representa o reconhecimento externo da consistência de sua estratégia e de seu potencial de crescimento. “Estar entre as três vencedoras, após um processo tão rigoroso, é motivo de enorme orgulho. Ter nossa estratégia

reconhecida pelos fundadores do G4 reforça nossa convicção de que estamos construindo uma empresa com fundamentos sólidos, visão de longo prazo e grande capacidade de expansão”, destaca o CEO.

Gênova também ressalta o valor das conexões construídas durante a competição. “Uma das maiores riquezas dessa jornada foi conviver com empresários extraordinários, compartilhar desafios e conhecer histórias de verdadeiros heróis do Brasil: empreendedores que assumem riscos, investem, empregam e ajudam a construir um país melhor todos os dias.”

SETOR PET: ACESSIBILIDADE E EXPANSÃO

A participação no G4 Arena também evidenciou o posicionamento estratégico da APet em um mercado com expressivas oportunidades de crescimento. Com um modelo B2B estruturado para atuar por meio de canais massificados e de afinidade, com grandes bases de clientes e como benefício para colaboradores, a companhia busca ampliar o acesso a soluções de saúde pet, combinando preços acessíveis, conveniência e escalabilidade.

Sua estratégia permite levar cuidados de qualidade a mais famílias brasileiras, ao mesmo tempo em que cria oportunidades de negócios e geração de valor para os parceiros de distribuição.

> **“Nosso objetivo não é apenas crescer, mas construir uma empresa relevante, sustentável e escalável, capaz de transformar o acesso à saúde pet no Brasil. O reconhecimento no G4 Arena fortalece nossa estratégia e amplia nossa responsabilidade com o futuro”.**
>
> **Luiz Gênova**
> CEO da APet

Qual **seguradora** tem solidez global, produtos do pequeno ao grande risco e um clube só para o corretor?
Neste Mês do Corretor,
você já sabe a resposta.
É AXA QUANDO *sua experiência é inesquecível.*
axa.com.br
/AXAnoBrasil

UM MARCO INÉDITO

Com gestão humanizada, Allcare estreia no ranking nacional GPTW Valor

VIVIAN SPINA, diretora de Recursos Humanos da Allcare

Segurança psicológica, escuta ativa e capacitação contínua estão entre as iniciativas que posicionam a companhia entre as 175 Melhores Empresas para Trabalhar no País

O SETOR DE SAÚDE SUPLEMENTAR vive uma de suas maiores transformações históricas, exigindo que as engrenagens migrem do foco puramente comercial para a eficiência técnica das operações. Como reflexo prático dessa consolidação, a **Allcare Gestora de Saúde**, alcançou um marco inédito. A empresa estreou oficialmente no prestigiado ranking das **175 Melhores Empresas para trabalhar no Brasil**, promovido pelo Anuário do Valor Econômico em parceria com a consultoria global Great Place to Work (GPTW).

A premiação nacional ocorre em um cenário setorial desafiador. O reconhecimento da Allcare coroa uma profunda mudança cultural. O modelo tradicional do segmento de planos de saúde, estruturado majoritariamente em estratégias broker-centric, focadas em volume e corretores, deu espaço a uma gestão interna people-centric, em que a qualificação e o bem-estar das equipes determinam a sustentabilidade financeira das carteiras administradas.

Para fazer frente às novas demandas, a Allcare vem promovendo uma grande reformulação nos seus pilares de Recursos Humanos. De acordo com a Diretora de Recursos Humanos da Allcare, Vivian Spina, o foco estratégico está centrado no desenvolvimento de competências de alta complexidade e na criação de um ambiente seguro para reter e atrair profissionais valorizados no mercado.

> **“O sucesso de uma gestora de saúde corporativa não se mede mais apenas pela emissão de apólices ou movimentações cadastrais burocráticas, mas pela inteligência aplicada em saúde populacional e auditoria clínica preventiva. Para entregar dados robustos aos nossos parceiros de seguros e clientes corporativos, precisamos, obrigatoriamente, investir e cuidar de quem cuida dos outros dentro de casa",**
>
> **Vivian Spina**
> Diretora de Recursos Humanos da Allcare

Entre as principais iniciativas da companhia que sustentam a premiação nacional do GPTW Valor estão programas estruturados de segurança psicológica, canais de escuta ativa descentralizados, trilhas contínuas de capacitação técnica (upskilling) integradas às estratégias de negócio. O resultado dessa reestruturação reflete-se na retenção de talentos estratégicos e na humanização do atendimento na ponta final, gerando maior empatia no relacionamento com os beneficiários e melhores resultados para os parceiros.

Com a inserção inédita na lista seleta das 175 Melhores Empresas para Trabalhar no Brasil, a Allcare reforça para o ecossistema de saúde suplementar que a profissionalização da gestão de pessoas tornou-se um ativo indispensável para garantir a previsibilidade financeira e a qualidade no cuidado à saúde privada no Brasil ▪

a.pet | G4 ARENA

A APet finalista do G4 Arena

mas quem ganha são os tutores e seus pets.

Em comemoração a esta conquista estamos lançando uma campanha de

10% DE DESCONTO VITALÍCIO

Bastando acessar nosso site, escolher um de nossos planos e aplicar o cupom

arena10

Mais proteção | **Mais tranquilidade** | **Sem pesar no bolso**

Promoção válida até

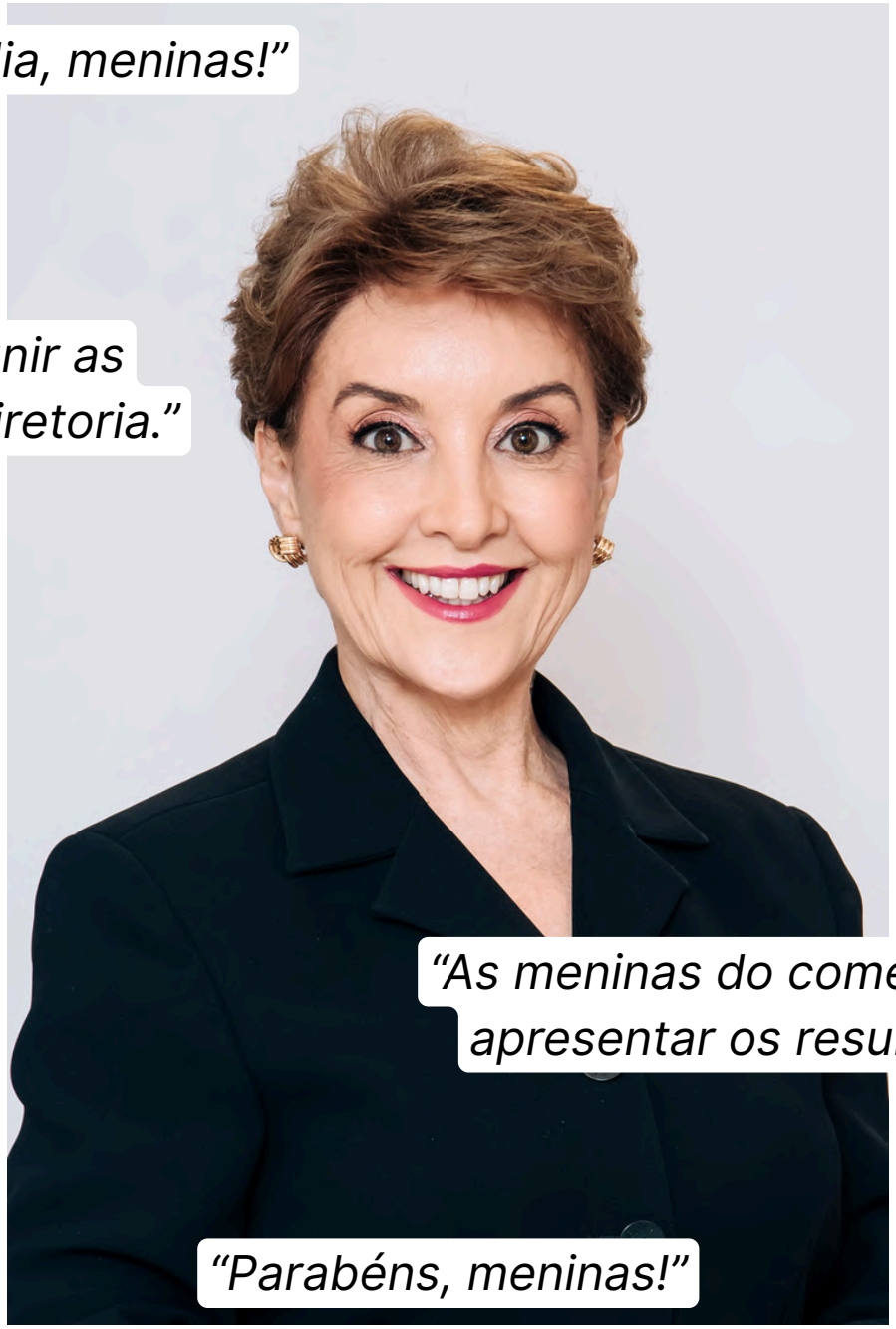
30/11/26

Assista ao 4° episódio no YouTube oficial do G4

MENINAS, NÃO. EXECUTIVAS!

“Bom dia, meninas!”

“Vamos reunir as meninas da diretoria.”



“As meninas do comercial vão apresentar os resultados.”

“Parabéns, meninas!”

REGINA LACERDA: uma palavra pode ser o começo de uma transformação.

QUANTAS VEZES OUVIMOS OU pronunciamos essas expressões no ambiente profissional? Quase sempre acompanhadas de uma justificativa: “É uma forma carinhosa de falar.” E acredito que, na maioria das vezes, essa seja realmente a intenção.

Mas proponho uma reflexão: por que mulheres adultas, profissionais, empresárias e líderes continuam sendo chamadas de “meninas”, enquanto homens que ocupam os mesmos espaços raramente são chamados de “meninos”? A diferença parece pequena, mas revela um hábito cultural que merece nossa atenção.

Não se trata de proibir palavras ou eliminar o carinho e a leveza das relações. Entre amigas, “meninas” pode ser uma expressão afetuosa e espontânea. O contexto importa.

A reflexão começa quando essa linguagem chega às reuniões empresariais, conselhos, congressos e espaços de liderança, onde mulheres devem ser reconhecidas por suas trajetórias, conquistas e contribuições.

AS PALAVRAS TAMBÉM CONSTROEM PERCEPÇÕES

A influência da linguagem nas percepções de gênero é estudada há décadas. Em 1989, uma pesquisa publicada no British Journal of Social Psychology analisou o uso dos termos girl e woman — “menina” e “mulher” — no ambiente profissional, identificando associações distintas e possíveis efeitos de infantilização.

Em 2020, outro estudo, intitulado “Who is this little girl they hired to work here?” (“Quem é essa menininha que contrataram para trabalhar aqui?”), ouviu 41 mulheres em início de carreira em ambientes predominantemente masculinos, investigando experiências de comunicação marginalizadora. Essas pesquisas reforçam a importância de refletirmos sobre o que as palavras comunicam, mesmo quando utilizadas sem intenção de diminuir alguém.

Essa mudança também precisa começar por nós, mulheres. Ao nos

apresentarmos como “as meninas da empresa” ou “da diretoria”, podemos, mesmo sem intenção, diminuir o valor de nossas trajetórias.

Não podemos esperar essa mudança apenas dos homens. Precisamos ser as primeiras a valorizar, também pelas palavras, nossa experiência, competência e conquistas.

E SE INVERTÊSSEMOS OS PAPÉIS?

Experimente trocar “meninas” por “meninos” no ambiente corporativo: “As meninas da diretoria decidiram” ou “Os meninos da diretoria decidiram”. Por que a segunda frase causa estranhamento, enquanto a primeira parece tão natural? Porque nos acostumamos a uma linguagem que pode infantilizar as mulheres.

E por que chamar uma mulher adulta de “mulher” parece, às vezes, menos gentil do que chamá-la de “menina”? Ser mulher não é perder juventude. É ganhar história, experiência, conhecimento e autoridade.

Não precisamos diminuir a idade de uma mulher para demonstrar carinho, nem infantilizá-la para sermos gentis. Uma presidente não é uma menina. Uma diretora não é uma menina. Uma executiva não é uma menina. É uma mulher que construiu uma trajetória para ocupar aquele lugar.

CESB BRASIL: UMA MUDANÇA QUE COMEÇOU HÁ QUASE SEIS ANOS

Há quase seis anos, na fundação do Clube das Executivas de Seguros de Brasília, hoje CESB BRASIL, apresentei à primeira diretoria uma reflexão que se tornaria parte da nossa identidade: por que chamar mulheres adultas e profissionais de “meninas”, quando poderíamos reconhecê-las como EXECUTIVAS?

A proposta inicialmente causou estranhamento. Algumas integrantes associavam a palavra “executiva” exclusivamente a altos cargos. Defendi, então, uma convicção que mantenho até hoje: ser executiva não se resume a ocupar posições de comando, mas também significa assumir responsabilidades, tomar decisões, exercer liderança e construir uma trajetória profissional.

A escolha da palavra **EXECUTIVA** é uma afirmação de identidade, reconhecimento e respeito.

A ideia foi acolhida e iniciamos uma mudança consciente de linguagem. Aos poucos, “meninas” deu lugar a “executivas”, transformando uma inquietação pessoal em uma nova postura coletiva.

Essa reflexão ultrapassou os limites do Clube, alcançando também os homens do mercado de seguros de Brasília. Ganhou força com o UNIDOS POR ELAS, que chega à sua 5ª edição promovendo o diálogo sobre respeito, reconhecimento e equidade profissional.

Essa mesma convicção inspirou o livro “Executivas de Seguros – Série Brasília”, que deu origem à Coleção Executivas de Seguros Brasil, levando a diferentes regiões do país as histórias e conquistas das mulheres do setor.

A escolha da palavra EXECUTIVAS, tanto no Clube quanto nos livros, nunca foi por acaso. É uma afirmação de identidade, reconhecimento e respeito. Porque, quando olhamos para essas mulheres, não vemos meninas. Vemos histórias de superação, competência, liderança e protagonismo. Vemos EXECUTIVAS!

UMA PALAVRA PODE SER O COMEÇO DE UMA TRANSFORMAÇÃO

À primeira vista, parece apenas uma palavra. Mas palavras ajudam a construir percepções. Percepções influenciam comportamentos. E comportamentos, repetidos ao longo do tempo, constroem culturas.

Por isso, da próxima vez que estivermos prestes a dizer “Bom dia, meninas”, façamos uma escolha diferente: Bom dia, mulheres. Bom dia, profissionais. Bom dia, executivas. Ou simplesmente: Bom dia a todas.

Reconhecer uma mulher como mulher não retira carinho. Acrescenta respeito. É uma mudança aparentemente pequena, mas significativa demais para continuarmos ignorando. Não somos meninas. Somos mulheres. Somos EXECUTIVAS ▪

Regina Lacerda
Presidente do CESB BRASIL – Clube das Executivas de Seguros do Brasil

LPerna
Reguladora de Sinistros

45 ANOS
1981 - 2026

Trabalhando no presente, com visão no futuro!

HÁ 45 ANOS, TRANSFORMANDO SINISTROS EM SOLUÇÕES.

Inteligência técnica, agilidade, tecnologia e segurança para preservar direitos, reduzir perdas e apoiar decisões estratégicas.

45 ANOS de tradição e credibilidade

ATUAÇÃO nacional e Mercosul

EQUIPE PRÓPRIA de especialistas

ATENDIMENTO rápido e personalizado

GESTÃO BASEADA em indicadores

SEGURANÇA DA informação

NOSSAS SOLUÇÕES

REGULAÇÃO DE SINISTROS

- Transporte Nacional
- Transporte Internacional
- RCTR-C
- RC-DC
- Cargas em todos os modais

VISTORIAS E PERÍCIAS

- Vistorias de carga
- Inspeções em mercadorias
- Constatação de avarias
- Apuração técnica de prejuízos
- Acompanhamento de descarregamento
- Acompanhamento de transbordo
- Monitoramento de salvamento de cargas

GESTÃO DE SALVADOS

- Avaliação técnica
- Guarda e preservação
- Comercialização de salvados
- Maximização da recuperação financeira

SUPORTE TÉCNICO ESPECIALIZADO

- Assistência emergencial
- Atendimento 24 horas
- Coordenação nacional de prestadores
- Apoio técnico ao segurado
- Suporte à seguradora e corretora durante toda a regulação

TECNOLOGIA EXCLUSIVA

ANTARES

Plataforma completa para gestão de sinistros, com acompanhamento online, indicadores gerenciais, controle operacional e integração entre seguradoras, corretoras e reguladores.

ARTEMIS TRACKING

Plataforma exclusiva para gestão digital de Cartas Protesto, com envio rastreável, confirmação de leitura e integração com assinatura digital, garantindo maior controle, rastreabilidade e segurança jurídica.

MILHARES de sinistros regulados e vistorias realizadas

ATENDIMENTO em todo o território nacional e Mercosul

PROCESSOS DIGITAIS e rastreáveis com segurança jurídica

LPerna
Reguladora de Sinistros

Trabalhando no presente, com visão no futuro!

0800 5917794
Central 24 Horas

lperna@lperna.com.br

NOVO RESPONSÁVEL PELA SUBSCRIÇÃO

RODRIGO GRANETTO JOÃO: chego com disposição para contribuir, trocar experiências e participar dos próximos passos da companhia.

Com experiência em Linhas Financeiras e atuação no Brasil e na América Latina, Rodrigo Granetto João passa a integrar a equipe da Seguradora ALM

A SEGURADORA ALM ANUNCIA a chegada de Rodrigo Granetto João como novo responsável pela subscrição da companhia. Formado em Direito, com MBA em Gestão de Seguros, o executivo atua no mercado segurador desde 2008 e reúne experiência em Linhas Financeiras, gestão de equipes e desenvolvimento de operações.

“Estamos felizes em receber o Rodrigo. Ele traz uma experiência importante em subscrição e uma trajetória que combina conhecimento técnico com a prática de desenvolver operações. É uma contribuição que valorizamos muito para os próximos passos da ALM”, afirma Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM.

Ao longo de sua carreira, Rodrigo ocupou posições de liderança no Brasil e na América Latina, com atuação nos segmentos de MedMal e E&O. Sua trajetória inclui passagens por seguradoras e resseguradoras internacionais e a liderança da abertura de uma operação no mercado brasileiro.

Para Dominguez, a chegada do executivo também fortalece a troca de conhecimento dentro da companhia. “Queremos somar a bagagem do Rodrigo à experiência da nossa equipe, com atenção à qualidade da análise e ao diálogo com os corretores. Ter profissionais que tragam novas perspectivas é importante para o desenvolvimento da ALM, e estamos animados com o trabalho que vamos construir juntos”, destaca o CEO.

> **“Estou feliz em iniciar este novo capítulo com a ALM. É uma oportunidade de compartilhar o que construí ao longo da minha trajetória e trazer essa experiência para a subscrição da seguradora. Chego com disposição para contribuir, trocar experiências e participar dos próximos passos da companhia”.**
>
> **Rodrigo Granetto João**
> Diretor de Subscrição da Seguradora ALM

O CORRETOR DE SEGUROS EM UM MUNDO DE INCERTEZAS

ROSANE MOTA: O corretor de seguros ajuda a transformar preocupação em planejamento e risco em proteção.

ESTAMOS VIVENDO UM momento de mudanças constantes. Os avanços tecnológicos, os eventos climáticos, a instabilidade econômica, os ataques cibernéticos e as novas formas de trabalho trouxeram grandes desafios que afetam tanto as famílias quanto as empresas.

O seguro deixou de ser visto apenas como uma forma de indenização. Ele passou a ocupar um espaço no planejamento financeiro e na proteção de projetos, patrimônios e fontes de renda.

O corretor de seguros exerce um papel fundamental nesse processo. Seu trabalho não se limita à apresentação de produtos ou à intermediação de contratos. Antes de indicar um Seguro, é importante ouvir o cliente, compreender sua realidade e identificar os riscos.

Cada pessoa, família ou empresa possui necessidades diferentes. Uma família pode desejar proteger sua renda, sua residência ou o futuro dos filhos. Uma empresa pode precisar resguardar seus equipamentos, funcionários, dados e a continuidade de suas atividades.

Por isso, não existe uma solução única para todos e nós já sabemos disso, mas o grande desafio é estar entre corretores especializados que consigam emitir uma apólice, de acordo com cada necessidade, contratando seguradoras também sérias e idôneas.

Uma apólice bem planejada pode fazer grande diferença diante de um imprevisto. Ela pode ajudar uma família a reorganizar sua vida após uma perda e permitir que uma empresa continue funcionando mesmo depois de enfrentar uma situação grave.

Muitas vezes, o seguro protege não apenas bens, mas também anos de trabalho, conquistas e projetos.

O corretor também tem a responsabilidade de explicar as coberturas, esclarecer dúvidas e apresentar os limites do contrato de forma clara. Essa orientação evita decisões equivocadas e ajuda o cliente a compreender que o seguro não deve ser encarado apenas como uma despesa, mas como uma forma de prevenção e responsabilidade.

Eu entendo inclusive, que depois da pandemia as pessoas começaram a olhar mais para suas vidas, aumentando o número de brasileiros que hoje encontram-se respaldados por uma apólice de seguro de vida, por exemplo. Eu mesma, hoje tenho uma apólice de seguro de vida, que antes não me preocupava tanto. Mas, a partir de alguns relatos que presenciei,

passei a perceber a importância do seguro de vida, no que tange principalmente doenças graves, que ninguém deseja passar, mas pode ajudar muito em um momento vulnerável ou mais delicado.

Vejo muitas pessoas falando do seguro viagem, mas que utilizam apenas do cartão de crédito, desconhecendo a importância e da tranquilidade de estar segurado sem precisar dispor de imediato de um valor muitas vezes expressivo e ter que lidar depois com o reembolso do cartão de crédito. Por isso, eu sempre sugiro o seguro contratado por uma companhia de confiança que lhe atenda com agilidade e segurança, que eu inclusive já utilizei em viagens internacionais.

Existem também os riscos que exigem atualização constante como ataques cibernéticos, eventos climáticos severos e que passaram a fazer parte das preocupações de muitas pessoas e empresas.

Para acompanhar essa realidade, o corretor precisa estudar mais, se atualizar constantemente e conhecer as mudanças do mercado e compreender as necessidades que surgem com o tempo.

A profissão exige ética, sensibilidade e capacidade de ouvir. A confiança do cliente é construída por meio de um atendimento transparente e de uma orientação adequada à sua realidade.

É importante reconhecer a relevância desse profissional. Seu trabalho vai muito além da venda de apólices, ele orienta decisões, ajuda a reduzir vulnerabilidades e contribui para que pessoas e empresas cada via mais preparadas para enfrentar o futuro.

O corretor de seguros ajuda a transformar preocupação em planejamento e risco em proteção, por isso seguro é com corretor de seguros e nós da RM7 Seguros, com nossa expertise de mais de 30 anos de mercado estamos prontos para lhe apoiar em todas as modalidades de seguro ▪

Rosane Mota
CEO da RM7 Seguros

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

RM7 Seguros

@rm7_seguros

RM7 SEGUROS

GRUPO A12+ CONQUISTA O OSCAR DO SEGURO

Premiado na categoria Corretora de Seguros, a empresa foi destaque na 50ª edição do prêmio promovido pelo CVG-RJ

O GRUPO A12+ CONQUISTOU o prêmio na categoria Corretora de Seguros, na 50ª edição do “Destaques do Ano” 2025/26, organizado pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ). Conhecida como “Oscar do Seguro”, o evento reconhece empresas e profissionais que se destacam no mercado segurador. A cerimônia foi realizada no Salão Assyrio do Theatro Municipal do Rio de Janeiro, em uma edição especial que celebrou os 50 anos da premiação e os 60 anos da entidade.

“Receber o Oscar do Seguro é motivo de orgulho para o Grupo A12+. Compartilhamos essa conquista com nossa equipe, clientes e parceiros. Esse reconhecimento reforça nossa responsabilidade de seguir contribuindo para um mercado mais próximo das pessoas, com atendimento de qualidade e foco nas necessidades de proteção de cada cliente”, destacou Renner Fidelis, presidente do grupo.

Representada na cerimônia por Renner Fidelis e pelo conselheiro Fábio Izoton, a organização celebra o reconhecimento em um momento significativo de sua trajetória. Com 12 anos de atuação, reúne mais de 270 corretoras associadas, atende mais de 100 mil clientes e ultrapassou a marca de R$ 1 bilhão em vendas.

A conquista amplia a projeção da marca e reforça sua presença entre as organizações reconhecidas pelo mercado segurador, refletindo uma trajetória construída por meio da colaboração entre corretoras, do fortalecimento de parcerias e do desenvolvimento de soluções para o setor.

Sonia Marra, primeira mulher a presidir o CVG-RJ, ressaltou o papel da entidade na capacitação dos profissionais e na disseminação da cultura do seguro. Durante seu discurso, destacou a importância de aproximar o setor das transformações da sociedade.

“Em junho deste ano celebramos os 60 anos do CVG-RJ, o pioneiro dos CVGs, e hoje comemoramos os 50 anos desta que é considerada a mais tradicional premiação do mercado: o Oscar do Seguro”, lembrou a presidente.

A presidente destacou o compromisso da entidade em promover debates sobre inteligência artificial, longevidade, ESG, educação financeira, liderança feminina, inovação e proteção social, reforçando a importância do seguro de vida no planejamento financeiro das famílias.

O reconhecimento representa mais um marco na trajetória do Grupo A12+, que compartilha essa conquista com seus sócios, Partners, colaboradores, clientes e parceiros, reafirmando seu compromisso com o desenvolvimento e o fortalecimento do mercado de seguros ▪

A IA QUE COMPARA CONDIÇÕES GERAIS

MayTech lança May Compara, ferramenta de Inteligêngia Artificial que identifica mudanças entre versões das condições gerais de seguros e facilita consulta dos corretores

RAFAEL SOUSA: nova ferramenta permite pesquisar por seguradora, produto e data de vigência.

A MAYTECH LANÇOU O May Compara, plataforma que utiliza inteligência artificial para facilitar a consulta e a comparação das Condições Gerais dos produtos das seguradoras. A solução reúne documentos de 44 companhias, 218 produtos e mais de 500 Condições Gerais.

Desenvolvida para apoiar a rotina dos corretores de seguros, a ferramenta permite pesquisar por seguradora, produto e data de vigência. Assim, o profissional pode localizar a versão correspondente ao período de contratação de uma apólice, acessar documentos anteriores e acompanhar as alterações realizadas ao longo do tempo.

Um dos principais recursos é a comparação entre versões de um mesmo produto. A inteligência artificial identifica as mudanças e apresenta um resumo dos pontos que merecem atenção, como alterações em coberturas, riscos excluídos, documentos exigidos e outras disposições contratuais. Quando uma nova versão é cadastrada, o usuário recebe uma notificação, também registrada no May News.

O May Compara ainda permite consultas em linguagem natural. O corretor pode fazer uma pergunta sobre determinado tema e selecionar até três seguradoras. A tecnologia localiza e apresenta lado a lado a transcrição fiel dos trechos encontrados em cada documento. “A ferramenta reduz o tempo gasto na busca, organização e comparação de arquivos extensos. A inteligência artificial funciona como apoio, enquanto a interpretação e a orientação ao cliente permanecem sob responsabilidade do corretor”, explica Rafael Sousa, fundador da MayTech e profissional com mais de 30 anos de experiência no mercado de seguros.

A plataforma não realiza recomendações ou conclusões sobre coberturas, exclusões ou direitos à indenização. A análise deve considerar a íntegra das Condições Gerais, a apólice, os endossos e as particularidades de cada caso ■

FORMAÇÃO CONTÍNUA DE CORRETORES

Em cenário de incerteza econômica, **Gorilla Educação** aposta em iniciativa que reúne profissionais semanalmente para discutir mercado, estratégia comercial e desenvolvimento de carreira; programa Gorilla Expert amplia o acesso a uma metodologia prática de vendas

EM UM AMBIENTE MARCADO por mudanças econômicas, transformações regulatórias e incertezas políticas, a formação contínua se torna uma ferramenta importante para profissionais que precisam tomar decisões, desenvolver negócios e construir uma trajetória sustentável. No mercado de seguros, essa preparação também passa pela capacidade de compreender as necessidades dos clientes, estruturar processos comerciais e comunicar o valor da proteção financeira.

É nesse contexto que a Gorilla Educação, frente de formação profissional ligada à Gorilla Life, desenvolve iniciativas voltadas à capacitação de corretores e consultores de seguros. Entre elas está o Aulão Gorilla Expert, encontro on-line realizado semanalmente, às terças-feiras, às 9h, por meio do Zoom, com duração aproximada de uma hora a uma hora e meia.

Conduzidos por Ricardo Teixeira e Daniela Mingatos, os encontros abordam temas relacionados ao mercado, à estratégia comercial e à atuação profissional. Além das aulas, os participantes contam com um grupo no WhatsApp para trocar experiências, compartilhar desafios e manter o contato com outros profissionais. Ricardo e Dani também participam do grupo para responder dúvidas e contribuir com as discussões.

A proposta é aproximar o aprendizado da rotina de quem atua no setor, conectando conceitos e estratégias a situações reais da atividade comercial.

UM MERCADO QUE EXIGE PREPARO

Os números do setor ajudam a dimensionar a relevância dessa discussão. Segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep), o mercado supervisionado arrecadou R$ 415,09 bilhões em 2025. No mesmo ano, os pagamentos de indenizações, resgates, benefícios e sorteios somaram R$ 265,30 bilhões. O seguro de vida registrou crescimento nominal de 12,7% em relação a 2024, equivalente a uma alta real de 7,27%, já descontada a inflação.

RICARDO TEIXEIRA: a formação ajuda o profissional a deixar de depender apenas das oportunidades que aparecem e a construir uma atuação mais estruturada.

Os indicadores mostram a dimensão econômica do setor e a importância da proteção financeira para famílias e empresas. Ao mesmo tempo, atuar nesse mercado exige mais do que conhecer produtos: é necessário desenvolver habilidades de prospecção, diagnóstico de necessidades, relacionamento, negociação e acompanhamento comercial.

Para Ricardo Teixeira, a preparação precisa ser encarada como parte da estratégia de crescimento profissional.

> **“Em momentos de incerteza, não temos controle sobre todas as variáveis econômicas ou políticas, mas podemos trabalhar sobre aquilo que depende de nós: nossa capacidade de interpretar o mercado, tomar decisões melhores e desenvolver um processo comercial consistente. A formação ajuda o profissional a deixar de depender apenas das oportunidades que aparecem e a construir uma atuação mais estruturada”.**
>
> **Ricardo Teixeira**
> Executivo da Gorilla Life

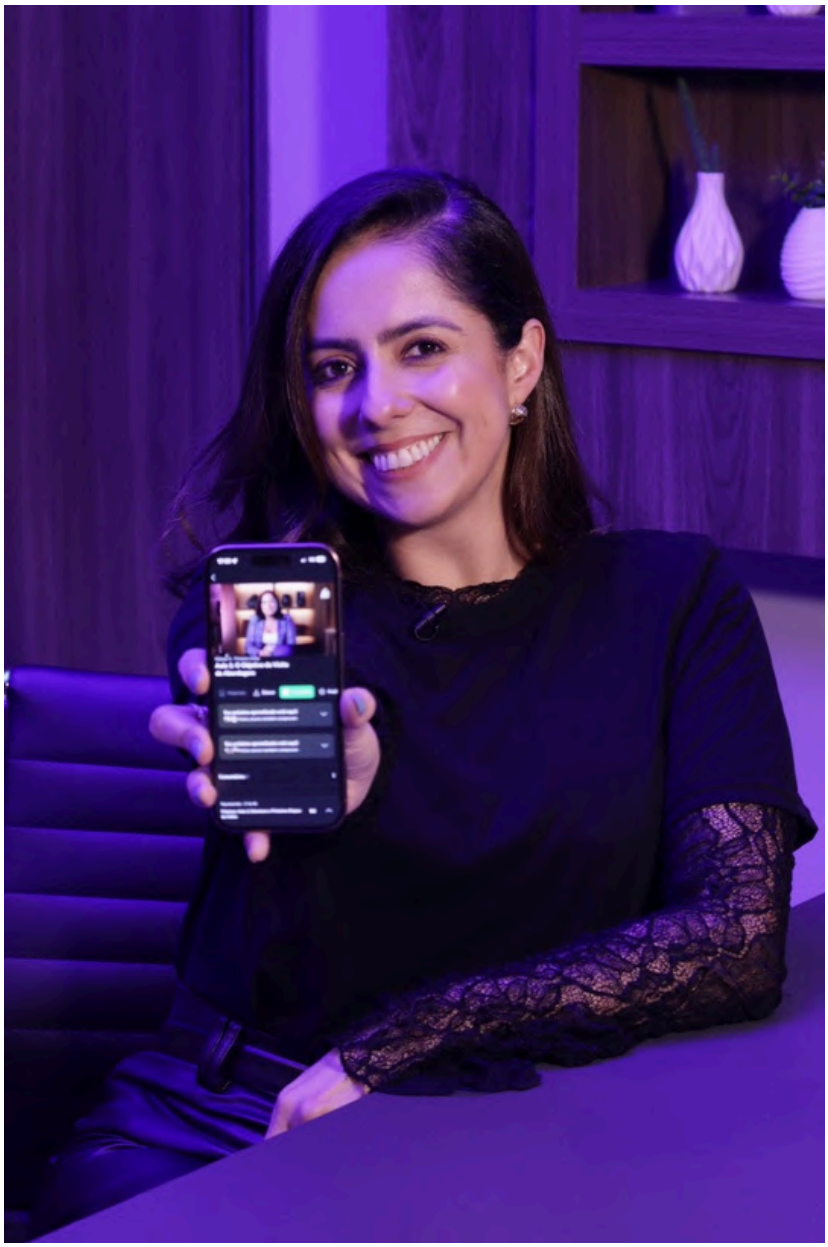
A lógica é especialmente relevante em atividades nas quais os resultados dependem da construção de confiança e de relacionamentos de longo prazo. No segmento de seguros de vida, o corretor precisa compreender a realidade financeira, os objetivos e as responsabilidades de cada cliente para apresentar soluções adequadas ao seu contexto.

DA TEORIA À PRÁTICA COMERCIAL

A Gorilla Educação também oferece o Gorilla Expert, formação voltada a profissionais que desejam ingressar no mercado de seguro de vida ou aprimorar sua atuação comercial. O programa aborda etapas do processo de vendas, prospecção, abordagem telefônica, primeira reunião com o

cliente, geração de recomendações, análise de necessidades, uso de inteligência artificial na elaboração de planos e técnicas de fechamento.

A proposta é transformar conhecimento em prática, oferecendo ferramentas para que o profissional estruture sua rotina comercial, desenvolva relacionamentos e conduza as oportunidades com mais clareza e método.



DANIELA MINGATOS: não basta conhecer o produto ou ter vontade de crescer. O profissional precisa aprender a prospectar, conduzir conversas, identificar necessidades e acompanhar cada oportunidade com consistência.

Daniela Mingatos, responsável pela frente de formação e desenvolvimento profissional, destaca que a capacitação precisa considerar os desafios que o corretor enfrenta no dia a dia.

“Não basta conhecer o produto ou ter vontade de crescer. O profissional precisa aprender a prospectar, conduzir conversas, identificar necessidades e acompanhar cada oportunidade com consistência. Quando existe método, ele consegue entender melhor o que está funcionando, corrigir o que precisa ser aprimorado e evoluir com mais consciência sobre a própria atuação”.

Daniela Mingatos
Executiva da Gorilla Life

A experiência de Daniela no desenvolvimento de profissionais também integra a proposta do Gorilla Expert. Segundo os materiais institucionais do programa, sua trajetória reúne mais de 500 corretores formados e mais de R$ 100 milhões em capital segurado nos últimos 12 anos.

APRENDIZADO QUE CONTINUA DEPOIS DA AULA

Além do conteúdo apresentado nos encontros semanais, o grupo do Aulão Gorilla Expert funciona como um espaço de troca entre participantes. A interação permite compartilhar experiências, levantar dúvidas e discutir situações encontradas na rotina profissional, ampliando o aprendizado para além do horário da aula.

A combinação entre encontros ao vivo, orientação dos especialistas e contato com outros profissionais busca fortalecer uma cultura de desenvolvimento contínuo. Em vez de tratar a formação como uma etapa isolada, a iniciativa propõe que o aprendizado acompanhe a evolução do mercado e os desafios de cada fase da carreira.

Com a Gorilla Educação e o Gorilla Expert, a Gorilla Life reforça sua atuação no desenvolvimento de profissionais do mercado de seguros, unindo formação técnica, estratégia comercial e troca de experiências para apoiar corretores que buscam construir negócios mais consistentes e relações de confiança com seus clientes ▪

CESB
Clube das Executivas
de Seguros do Brasil

OUTUBRO

Mês da Corretora de Seguros e da Securitária

*O **CESB BRASIL** reconhece o valor de todas as executivas que **protegem, conectam, desenvolvem e fortalecem** o mercado de seguros*

VELOCIDADE DE PLATAFORMA, CRITÉRIO DE ESPECIALISTA

IRWIN RAFAEL ELEOTERO DE SOUZA, sócio e CSO da GoCover

Com 15 seguradoras integradas em sua plataforma própria, a **GoCover** aposta na combinação de inteligência artificial e especialização técnica na modalidade que mais exige do corretor

EM UM MERCADO NO QUAL a cotação de um seguro garantia ainda pode levar dias, entre trocas de e-mail, planilhas e reenvio de documentos, e em que um atraso pode custar a habilitação em uma licitação, a GoCover nasceu com uma proposta clara: ser uma corretora AI Native, construída desde a origem sobre tecnologia, e especializada justamente no ramo em que prazo e técnica mais pesam.

A plataforma cota simultaneamente em 15 seguradoras integradas e emite apólices em tempo real. Na prática, a empresa que precisa garantir um contrato ou um processo recebe em minutos um comparativo de condições que, no modelo tradicional, exigiria uma rodada de pedidos individuais a cada companhia.

UM PRODUTO QUE GANHOU PESO

O momento favorece a modalidade. A Nova Lei de Licitações (14.133) manteve a exigência de apresentação de garantia de até 5% do contrato, que pode chegar a 10% em contratações complexas, e criou para obras e serviços de engenharia de grande vulto a possibilidade de exigir uma garantia de até 30% do valor do contrato, com cláusula de retomada, em que a seguradora pode assumir a conclusão da obra. No âmbito judicial, o seguro garantia se consolidou como a melhor alternativa ao depósito em dinheiro em execuções fiscais, cíveis, trabalhistas, além dos recursos trabalhistas, preservando o caixa das empresas.

"A garantia deixou de ser um documento de última hora para virar parte da estratégia financeira da empresa. Quem disputa uma licitação ou discute um débito na Justiça precisa de agilidade, mas também de alguém que entenda de análise de crédito e saiba estruturar a operação junto às seguradoras", afirma Irwin Rafael Eleotero de Souza, sócio e CSO da GoCover.

ONDE ESTÁ O TRABALHO DO ESPECIALISTA

Se a tecnologia resolve a cotação e a emissão, o diferencial está nas etapas anteriores e posteriores. Antes, é preciso preparar o cadastro do tomador, ler balanços, entender o endividamento e apresentar o risco de

forma que a seguradora aprove um limite compatível com o tamanho do contrato. É também o especialista quem escolhe a modalidade correta e confere se o objeto e as cláusulas da apólice atendem às exigências do edital ou do juízo. Nas garantias com cláusula de retomada, a análise vai além do crédito: a seguradora passa a avaliar também a capacidade técnica do tomador de executar a obra, o que torna a preparação ainda mais decisiva para a aprovação.

Depois da emissão, o trabalho continua. Uma apólice judicial que vence sem renovação pode abrir caminho para a penhora de bens, e um contrato aditado exige endosso. Por isso, a plataforma monitora vencimentos e avisa o cliente com antecedência, enquanto a equipe cuida das renovações e dos endossos.

A experiência dos sócios sustenta esse modelo. Irwin soma passagens pela Aon, pelo Itaú e pela Finn/Acrisure, onde liderou a área de Garantia, com atuação em subscrição e área comercial. Henrique Biancuzzi, COO, tem mais de 15 anos em áreas comerciais de seguradoras e benefícios, e Tiago Bernardo, CTO, lidera a plataforma e os agentes de IA.

WWW.GOCOVER.COM.BR | COMERCIAL@GOCOVER.COM.BR

NOVEMBRO #Azul

ANS - nº41728-9

Quando o assunto é saúde, você sempre pode contar com a Allcare.

Novembro Azul é um convite para falar sobre saúde masculina, informação e prevenção.

O câncer de próstata está entre os tipos de câncer mais frequentes entre os homens no Brasil. Em muitos casos, não apresenta sintomas no início, o que reforça a importância de conhecer os fatores de risco e manter o acompanhamento médico.

A Allcare está aqui para apoiar você em todos os momentos da sua jornada de saúde. Novembro é o mês da conscientização, mas o cuidado continua o ano inteiro.

01

Conheça seu risco

Idade e histórico familiar podem aumentar o risco. Conheça seus fatores de risco e converse com um profissional de saúde.

02

Não ignore alterações

Dificuldade para urinar, aumento da frequência ou sangue na urina ou no sêmen merecem avaliação médica.

03

Cuide da rotina

Alimentação equilibrada, atividade física, controle do peso e não fumar contribuem para a saúde.

Pensou saúde, pensou Allcare.

allcare

O PAPEL DO CORRETOR NA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Presidente do Instituto de Longevidade MAG, Nilton Molina participou de homenagem na Câmara Municipal de São Paulo e alertou para os desafios da longevidade e a importância do planejamento financeiro

NILTON MOLINA, presidente do Instituto de Longevidade MAG. Foto: Divulgação

O PAPEL DOS CORRETORES de seguros na promoção da educação financeira e na preparação dos brasileiros para os desafios da longevidade foi destaque da participação de Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade MAG, em sessão solene na Câmara Municipal de São Paulo,

em 14 de outubro. O encontro celebrou o Dia do Corretor de Seguros e a instituição da Semana do Seguro no município, reconhecendo a contribuição desses profissionais para a proteção financeira da sociedade.

“Nós não vendemos seguro de vida. Nós promovemos educação financeira”, afirmou Molina. Em sua fala, ele destacou que os corretores têm uma missão que envolve orientar pessoas de diferentes perfis sobre a importância do planejamento e da prevenção diante de riscos que podem comprometer a segurança financeira ao longo da vida.

Ao relacionar a atividade seguradora às transformações sociais e econômicas do país, Molina chamou a atenção para os efeitos do aumento da longevidade, da queda da natalidade e das mudanças nas relações de trabalho. Segundo ele, a combinação desses fatores exige uma revisão da forma como a sociedade se prepara para o futuro, especialmente em relação à previdência, à autonomia financeira e à proteção das famílias.

O empresário definiu esse conjunto de transformações como um possível “tsunami social”. Na avaliação dele, o Brasil ainda precisa compreender melhor os impactos econômicos e comportamentais de uma população que vive mais, enquanto as novas gerações são proporcionalmente menores e as formas tradicionais de inserção no mercado de trabalho passam por mudanças.

Nesse cenário, a longevidade não representa apenas o aumento da expectativa de vida, mas também amplia os desafios relacionados ao cuidado com os idosos, à sustentabilidade dos sistemas de proteção social e à necessidade de planejamento financeiro para diferentes etapas da vida. Para Molina, essas transformações reforçam a importância da educação financeira e tornam ainda mais estratégica a atuação dos corretores de seguros.

Por manterem contato direto com pessoas e empresas, esses profissionais ocupam uma posição relevante na disseminação de informações sobre riscos e alternativas de proteção. Ao orientar decisões financeiras, contribuem para que os brasileiros compreendam melhor suas necessidades

e se preparem para situações que podem impactar sua segurança financeira.

> **“Nós falamos com gente todos os dias. Sobre o quê? Sobre educação financeira”.**

Nilton Molina
Presidente do Instituto de Longevidade MAG

Ao abordar especificamente o seguro de vida, Molina ressaltou que o valor dessa proteção se torna especialmente evidente quando ocorre um sinistro e os recursos contratados chegam aos beneficiários. Nesse momento, segundo ele, fica demonstrada a contribuição do profissional que orientou a contratação e ajudou uma família a se preparar para uma situação difícil.

A sessão solene também marcou o reconhecimento institucional da atividade de corretagem e de sua contribuição para a sociedade. Instituída pela Lei Municipal nº 18.443, sancionada em 22 de abril de 2026, a Semana do Seguro passa a integrar anualmente o calendário do município na semana do dia 12 de outubro, quando também é celebrado o Dia do Corretor de Seguros. A iniciativa resultou de uma articulação do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP) com a vereadora Cris Monteiro, autora do projeto.

Para Molina, o avanço da longevidade amplia a responsabilidade do mercado segurador na preparação financeira da sociedade. Nesse contexto, o corretor assume um papel cada vez mais relevante ao orientar decisões de proteção que acompanhem as diferentes etapas da vida e contribuam para a segurança das famílias diante das transformações sociais e econômicas.

O presidente do Grupo A12+, Renner Fidelis (no canto inferior direito), com o troféu do Oscar do Seguro, ao lado dos demais premiados.

12 anos de união, confiança e crescimento.

O Grupo A12+ conquista o Oscar do Seguro e reforça a solidez de uma rede feita para levar corretoras mais longe.

Reconhecido na categoria Corretora de Seguros na 50ª edição do "Destaques do Ano" 2025/26, promovido pelo CVG-RJ, o Grupo A12+ passa a integrar a lista de destaques de uma das mais tradicionais premiações do mercado segurador.

Esse reconhecimento amplia a projeção da rede e evidencia a consistência de um modelo construído com parceria, proximidade e compromisso com o desenvolvimento das corretoras.

Faça parte do Grupo A12+ e amplie conexões, fortaleça a sua credibilidade e abra novas oportunidades para o seu negócio

Acesse:
grupoa12.com.br @grupo.a12 /grupo-a12 /grupoa12seguros

GRUPO A12+ ANOS
Muito além do seguro

CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA CORRETORES

O PASI REALIZA, entre 1º e 30 de novembro, a campanha Black November PASI, iniciativa voltada aos corretores parceiros com condições especiais para negócios fechados durante o período.

A ação busca apoiar a geração de novos negócios e criar oportunidades comerciais para os corretores na reta final de 2026, período tradicionalmente importante para o fechamento de resultados e prospecção de clientes.

Para Marcelo Reis, diretor Comercial do PASI, a campanha foi desenvolvida para valorizar a atuação dos corretores parceiros e contribuir para o crescimento de suas carteiras.

"O corretor tem um papel fundamental na distribuição da proteção oferecida pelo PASI. Com a Black November, queremos criar mais oportunidades para que nossos parceiros ampliem seus negócios, fortaleçam o relacionamento com os clientes e levem essa proteção a um número ainda maior de empresas e trabalhadores em todo o país", afirma.

A Black November PASI integra o conjunto de ações realizadas pela instituição para apoiar sua rede de corretores parceiros e incentivar a geração de novos negócios ao longo do ano.

Os corretores parceiros da instituição podem consultar o regulamento, as condições e todas as informações sobre a ação no Portal do Corretor PASI.

albatroz
MGA

AO LADO DO CORRETOR

HUMANO QUE CUIDA TECNOLOGIA QUE APROXIMA

Na Albatroz MGA, expertise humana e tecnologia trabalham lado a lado para dar mais autonomia, agilidade e segurança ao corretor.

- EMISSÃO INSTANTÂNEA
- PLATAFORMA DIGITAL COMPLETA
- GESTÃO DO PORTFÓLIO ONLINE
- INDENIZAÇÃO DE SINISTROS RÁPIDA

SEJA NOSSO PARCEIRO

albatrozmga.com

Parabéns, Corretor de Seguros!

12 de Outubro: Dia do Corretor de Seguros

ping SEGURO