

**Enquanto o mercado opera com sinistralidade média de 35%, a companhia registra melhor índice, de 20% em 2025, e regula 60% dos sinistros em até 8 dias úteis, graças a um modelo próprio de subscrição e uso de IA**

O setor de seguros vive um novo momento. O avanço das insurtechs tem gerado um impacto real em indicadores estratégicos das seguradoras, como sinistralidade, agilidade na regulação e experiência do cliente, transformando o segmento, antes dominado por marcas tradicionais. Entre essas empresas, a Azos se destaca com números consistentes. A companhia registrou uma taxa de sinistralidade de apenas 21% em 2024 e manteve o índice controlado nos cinco primeiros meses de 2025, com sinistralidade acumulada de 20%, taxa positiva, bem abaixo da média de 35% observada entre concorrentes com canais e produtos semelhantes.

O resultado é fruto de um modelo de subscrição inteligente, alimentado por tecnologia proprietária e inteligência artificial, que garante maior precisão na análise de riscos e mais eficiência na regulação de sinistros. Celebrando cinco anos de atuação, a insurtech também se destaca pela agilidade: 95% das propostas são avaliadas em até 24 horas e parte das emissões ocorre automaticamente em apenas 5 segundos.

“Nosso desempenho só é possível porque desenvolvemos, ao longo desses cinco anos, uma base tecnológica sólida e proprietária. Hoje, nossos algoritmos ajudam desde a análise preditiva na subscrição até a automação de boa parte do processo de sinistro, incluindo triagem de documentos, análise inicial dos casos e o direcionamento dos próximos passos para corretores e clientes”, explica Rafael Cló, CEO da Azos.

Os números comprovam a estratégia. No último trimestre, 60% dos sinistros foram regulados e finalizados em até 8 dias úteis, após o envio da documentação completa. Essa agilidade impacta diretamente a experiência de quem mais importa: o consumidor. Tanto clientes quanto corretores deram nota média de 4,5 (de 5) na pesquisa de satisfação de sinistros indenizados.

“Nosso objetivo de longo prazo é transformar a jornada do sinistro na principal entrega do produto de seguro, com mais agilidade, transparência e confiança. Da mesma forma que desenvolvemos algoritmos para subscrição, estamos investindo para aplicar o mesmo nível de inteligência e autonomia na regulação”, afirma o executivo.

A insurtech brasileira também ganhou destaque ao receber um dos maiores aportes entre fintechs brasileiras no 1º trimestre deste ano, com sua rodada Série B de US\$30,5 milhões, liderada pela Lightrock e com participação dos fundos Kaszek, Munich Re Ventures, Prosus, Maya Capital e Propel, que já são acionistas da companhia. A operação elevou o total captado pela empresa para mais de R\$250 milhões desde sua fundação em 2020, fortalecendo sua posição no mercado e viabilizando a expansão nacional e o desenvolvimento de novos produtos focados em simplificar o acesso ao seguro no país.

“Nosso compromisso é crescer com responsabilidade, combinando tecnologia, eficiência operacional e solidez financeira para ampliar o alcance da proteção e criar valor de longo prazo para o mercado e para a sociedade”, destaca Cló.



### **Fraudes e doenças graves colocam jornada do sinistro em evidência**

Em 2025, até o momento, 85% dos sinistros pagos pela companhia foram referentes a coberturas ligadas a doenças e acidentes, como diárias por incapacidade temporária, internação hospitalar e diagnóstico de doenças graves. Um reflexo direto do envelhecimento da população e da importância crescente do seguro como ferramenta de proteção complementar à saúde.

Além disso, o avanço das tentativas de fraude, especialmente no segmento de vida, reforça ainda

mais a urgência de modernizar a análise de risco. De acordo com o último relatório da [CNseg](#), mais de R\$2 bilhões em fraudes foram evitadas apenas no primeiro semestre de 2024, um crescimento de 29,2% em relação a 2023. No ramo de seguro de vida individual, foram evitados R\$207 milhões em prejuízos, com um ticket médio de R\$47 mil por tentativa. O dado mais alarmante: 41% dessas tentativas ocorreram em menos de um ano da emissão da apólice.

“A digitalização é um caminho sem volta, mas ela só se sustenta se vier acompanhada de inteligência. Não dá mais para confiar apenas em critérios superficiais. É preciso entender o comportamento, o contexto, e cruzar centenas de sinais de forma precisa. É isso que garante mutualismo saudável e sustentabilidade para o setor. Como uma das protagonistas da nova geração de seguradoras no Brasil, queremos liderar esse movimento com tecnologia proprietária, experiência diferenciada e, principalmente, compromisso com a confiança”, conclui Cló.

**Fonte:** Azos/NR7, em 05.08.2025.