

## **Cobertura inédita no Brasil foi customizada em parceria com a Akad Seguros especialmente para empreendedores da fintech**



Odete Queirós, Head de Parcerias e Afinidade  
Divulgação

Usuários das maquininhas de pagamento da Stone acabam de ganhar acesso a um novo seguro de vida com suporte a telemedicina e proteção para síndrome de burnout, um tipo de cobertura inédita. Estruturada de forma customizada em parceria com a Akad Seguros, seguradora digital da GP Investimentos, a apólice oferece outros benefícios pouco usuais no mercado, com sorteios mensais e cobertura de até R\$ 500 mil com limite de idade de até 70 anos.

Serão duas coberturas para a chamada Síndrome do Esgotamento Profissional, ou síndrome de burnout. Em uma delas, o empreendedor estará amparado nos custos com diagnóstico, consultas médicas, medicamentos, psicoterapia e outras terapias alternativas. Em outra, garante acesso a uma indenização caso precise se afastar do trabalho por incapacidade temporária.

Causadora de sintomas como esgotamento físico e mental em situações relacionadas ao trabalho, a síndrome de burnout passou a ser classificada como questão de saúde pública no Brasil e foi incluída na lista de doenças ocupacionais da Organização Mundial da Saúde (OMS) a partir do início deste ano. A doença já constava como motivo de afastamentos e até de aposentadoria com respaldo do INSS, que viu o número de casos quadruplicar nos últimos dez anos.

Referência em digitalização no mercado de seguros, a Akad arquitetou ainda um sistema de contratação simplificado. De acordo com a companhia, os futuros segurados precisarão responder apenas quatro perguntas binárias para concluir o pedido. A apólice sai na hora, com pagamento automático caso o usuário tenha saldo na conta ou cartão de crédito Stone.

“Estamos trazendo ao mercado um produto com transacionalidade, fundamentado em benefícios que o empreendedor pode usufruir em vida”, afirma Alex Körner, head de Seguros da Stone. “A Akad é uma parceira com modelo de negócio flexível e disruptivo, disposta a criar produtos fora da caixa compatíveis com a realidade do mercado e da própria sociedade que atendem as necessidades de nossos empreendedores”, declara o executivo.

“Temos tecnologia e flexibilidade para entender a necessidade dos parceiros e customizar novos produtos e soluções”, ratifica Odete Queirós, head de Parcerias da Akad Seguros. “Criamos três opções de pacotes para atender empreendedores com diferentes níveis de faturamento, entregando assim um produto único, acessível e inclusivo”, completa.

A apólice para empreendedores da Stone marca a estreia da Akad no segmento de Seguro de Vida. Após obter a autorização da Susep (Superintendência de Seguros Privados) no início do ano passado para atuar no segmento de Seguro de Pessoas, a companhia já vinha comercializando apólices para Acidentes Pessoais.

**Fonte:** Akad/DC COMUNICAÇÃO, em 06.08.2025.