

Mais estruturada e com carta branca para inovar, área de Parcerias e Afinidades projeta encerrar o ano com 12 novos negócios nos segmentos de Vida e RD Equipamentos



Odete Queirós - Divulgação.

A Akad Seguros celebrou neste mês de setembro a marca recorde de nove parcerias fechadas em 2025. A seguradora, investida pela GP Investimentos e pela Valor Capital, ainda projeta concluir três novos negócios até o final do ano. A expectativa é dobrar a carteira de Parcerias e Afinidades, área que deve contribuir com um faturamento de pelo menos R\$ 300 milhões em prêmios.

A companhia acaba de fechar novos acordos com duas fintechs para atuar no segmento de prestamista. Atrelado à operação de crédito consignado, a apólice funciona como uma proteção ao segurado em caso de morte, invalidez, desemprego ou outros imprevistos, garantindo que a dívida seja paga ao credor total ou parcialmente.

A estratégia de acelerar a criação de programas e produtos para parceiros é resultado da chegada de Odete Queirós como a primeira head da área de Parcerias e Afinidades, inaugurada pela Akad em junho do ano passado. Na ocasião, a seguradora fazia sua estreia no segmento de seguros de pessoas, movimento que deu fôlego para impulsionar e diversificar novas parcerias voltadas ao capital humano.

Segundo Queirós, a seguradora se estruturou para assumir operações de Vida, abrangendo modalidades de seguros para pessoas, prestamista e acidentes pessoais. Uma das maiores novidades foi o lançamento do primeiro seguro do País com suporte a telemedicina e proteção para síndrome de burnout, especialmente desenhado para usuários das maquininhas de pagamento da Stone.

O objetivo, porém, é ampliar o portfólio para novas frentes. Nos últimos meses, a companhia firmou parcerias no segmento de Riscos Diversos para Equipamentos, desenvolvendo apólices sob medida para proteger itens que vão de drones agrícolas e bicicletas a bolsas.

“Como seguradora orientada por inovação e tecnologia, temos mais liberdade para desenvolver produtos diferenciados e explorar frentes que outras companhias não conseguem ou não tem apetite para avançar”, enfatiza a head de Parcerias e Afinidades da Akad. “Temos demanda para explorar novos riscos e criar soluções disruptivas, o que só ajuda a difundir a cultura do seguro para um número cada vez maior de empresas e empreendedores”, completa Aline Sartorelli, Gerente de Negócios de Parcerias e Afinidades da seguradora.

Sartorelli ressalta que a Akad estruturou uma equipe especializada em tecnologia para acelerar a integração com novos parceiros. Graças a modelos parametrizados de APIs, projetos que antes levavam até três meses agora podem ser concluídos em menos de 30 dias. Nas operações mais complexas, a seguradora se dispõe a desenvolver soluções customizadas conforme a necessidade de cada cliente.

Fonte: Akad/DC Comunicação, em 15.09.2025.