

Novos produtos nascem a partir de demandas da base de corretores e ampliam a proposta da insurtech em soluções mais completas e aderentes à realidade dos clientes



A Azos, insurtech especializada em seguro de vida, anuncia a ampliação de seu portfólio de produtos com o lançamento das coberturas de Rupturas e Fraturas (REF) e duas novas opções de Assistência Funeral. Entre as novidades, a companhia passa a oferecer a modalidade Individual + Pais, uma solução exclusiva no mercado, além da opção Familiar + Pais e Sogros, ampliando as possibilidades de proteção para diferentes estruturas familiares. As soluções foram desenvolvidas a partir de demandas de corretores e reforçam o posicionamento da insurtech em produtos mais flexíveis e alinhados à realidade dos clientes.

O lançamento ocorre em um cenário de crescimento contínuo do seguro de vida no Brasil, que avançou 13% até setembro de 2025, de acordo com a [Susep](#), impulsionado pela busca por proteção financeira mais ampla. Somado a isso, nos últimos anos, o avanço do setor no país tem sido acompanhado por uma mudança no perfil de consumo, com maior demanda por coberturas que possam ser acionadas ainda em vida, como renda por incapacidade temporária (RIT), invalidez e doenças graves.

Nesse contexto, a companhia vem reforçando a estrutura de seu portfólio, ampliando as possibilidades de proteção e fortalecendo o papel do corretor como consultor. A cobertura de Rupturas e Fraturas (REF) se insere nessa lógica ao oferecer proteção para eventos ortopédicos específicos, como fraturas ósseas e rupturas totais de ligamentos e tendões, situações que, embora comuns, podem gerar impacto relevante na renda e na rotina do segurado

Para se ter uma ideia, o impacto financeiro desse tipo de ocorrência vai muito além do tratamento, com cirurgias ortopédicas podendo variar de R\$8 mil a R\$40 mil, a depender da complexidade do caso, além de custos adicionais com reabilitação, como fisioterapia. Ao mesmo tempo, o afastamento do trabalho compromete diretamente a renda, especialmente em um país onde grande parte da população depende exclusivamente do próprio trabalho para se sustentar.

“Esse tipo de lesão pode tirar um profissional liberal, um autônomo ou um trabalhador braçal da ativa por meses, com impacto direto sobre a renda. A lógica da REF parte do que a lesão representa para a vida da pessoa, já que um osso quebrado cicatriza, mas um tendão ou ligamento podem levar muito mais tempo para se recuperar, não é apenas do evento em si”, explica Rafael Cló, CEO da Azos.

O produto pode ser contratado de forma independente, sem necessidade de vinculação a outros produtos, o que amplia as possibilidades de oferta pelo corretor e o torna acessível a diferentes perfis de clientes.

Já a Assistência Funeral Individual + Pais responde a uma demanda recorrente do mercado por maior flexibilidade na composição familiar das coberturas, que partem de um desenho de família que não corresponde mais à diversidade de arranjos existentes no Brasil.

A Azos passa a oferecer duas modalidades: a Assistência Funeral Familiar + Pais + Sogros, que contempla segurado, cônjuge, filhos, pais e sogros; e a Assistência Funeral Individual + Pais, voltada especialmente para pessoas solteiras que são responsáveis financeiramente pelos pais, sem a obrigatoriedade de inclusão de cônjuge ou filhos. Além disso, as assistências contam com traslado nacional e internacional sem limite de quilometragem e cobertura para natimortos que necessitam de sepultamento, sem período mínimo de gestação.

"Estamos construindo uma plataforma que permite ao corretor atuar com mais autonomia, oferecendo soluções que acompanham a vida de forma personalizada para cada indivíduo : com diferentes formatos de família, diferentes necessidades e diferentes momentos de uso do seguro", afirma Cló.

O corretor no centro da construção

Os lançamentos reforçam um posicionamento que a Azos vem consolidando desde sua fundação, trazendo o corretor como parceiro estratégico e não apenas como canal de distribuição. Os movimentos são frutos de um posicionamento mais amplo de evolução contínua do portfólio, em que tecnologia, dados e proximidade com a rede de distribuição são usados para identificar oportunidades e desenvolver produtos mais alinhados à realidade do mercado.

"Nosso foco é desenvolver produtos que façam sentido para o corretor e para o cliente. A REF e a Assistência Funeral Individual + Pais são exemplos disso, nascem de demandas reais da ponta. O objetivo é ampliar o repertório de soluções do corretor, com mais flexibilidade e aderência ao dia a dia das famílias", afirma Heloisa Falcão, Diretora de Produtos da Azos.

Com tecnologia proprietária de subscrição baseada em inteligência artificial, a Azos emite apólices em até 30 segundos, ou em até um dia útil, sem necessidade de exames ou laudos médicos para coberturas de até R\$ 5 milhões. A companhia já acumula mais de R\$ 350 milhões em investimentos de fundos globais de venture capital e conta com mais de R\$ 110 bilhões em capital segurado.

"Quando a gente amplia o portfólio com esse tipo de solução, não está só adicionando coberturas, mas aumentando a capacidade do corretor de gerar negócio com mais relevância. Nosso foco é construir uma prateleira que acompanhe diferentes perfis de cliente e abra novas conversas comerciais no dia a dia", conclui Falcão.

Sobre a Azos

A Azos é uma insurtech, empresa de tecnologia que atua no segmento de seguros, que oferece apólices de seguro de vida com coberturas que podem chegar a R\$ 5 milhões sem a necessidade de exames ou relatórios médicos, no processo de subscrição. Por meio de um sistema de inteligência artificial desenvolvido com tecnologia proprietária, a empresa realiza a subscrição e emite apólices em 30 segundos ou em até um dia útil. Com mais de R\$350 milhões captados em investimento de alguns dos principais fundos de venture capital do mundo, a Azos tem, atualmente, mais de 12 mil corretores parceiros, mais de R\$110 bilhões em capital segurado e milhões de reais pagos em sinistros de seguros oferecidos pela empresa.

Fonte: NR7, em 08.04.2026