



A Azos reuniu, nesta quinta-feira (10), 39 corretores de 14 cidades no encontro anual do Azos+ Partner, iniciativa que transforma os melhores parceiros comerciais da companhia em sócios da empresa. Único programa do mercado de seguros brasileiro com esse modelo de participação, o Partner busca aproximar os principais corretores da companhia e colocá-los também como parte das decisões sobre os próximos caminhos do negócio.

A programação começou com uma apresentação de Rafael Cló, CEO da Azos, sobre os resultados e principais números da companhia, além de novidades e próximos passos para o período. Na sequência, Renato Farias, COO da Azos, apresentou o programa Partner e discutiu a importância da relação construída com os corretores. A programação incluiu ainda uma conversa com Santiago Fossatti, da Kaszek, mediada por Rafael, que contou com perguntas dos corretores sobre a companhia e o mercado.

O encontro também contou com um almoço no Figueira Rubaiyat e, à tarde, uma agenda dedicada ao time de Produto, com troca de ideias sobre as prioridades para o roadmap de 2027. “Os Partners não estão apenas acompanhando a evolução da Azos, eles fazem parte dela. Desde o início, construímos a companhia em conjunto com os corretores, ouvindo quem está próximo dos clientes e entendendo na prática o que precisa mudar no mercado. Esse encontro é uma oportunidade de compartilhar o que estamos construindo, mas também de ouvir e incorporar as contribuições de quem vive essa realidade todos os dias”, afirma Rafael Cló, CEO da Azos.

Para Renato Farias, COO da Azos, o programa representa uma forma de aproximar os corretores das decisões e dos objetivos de longo prazo da companhia. “O Partner nasceu para reconhecer quem está construindo essa história com a gente e, ao longo do tempo, essa relação ficou ainda mais próxima. Hoje, esses corretores têm espaço para conhecer de perto os resultados, discutir os desafios da companhia e contribuir diretamente para as decisões que vão definir os próximos passos do negócio. É uma parceria que se constrói na prática, com participação e responsabilidade

dos dois lados”, afirma.

A agenda também abriu espaço para discutir a evolução dos produtos e serviços da Azos a partir da experiência dos próprios corretores. Bernardo Ribeiro, CMO da Azos, destaca a importância dessa troca para a construção dos próximos produtos da companhia.

“O corretor está na ponta da nossa operação e tem uma visão muito concreta sobre as necessidades dos clientes e as dificuldades que ainda existem no mercado. Trazer esses profissionais para a discussão do nosso roadmap significa transformar essa experiência em insumo para o que vamos construir daqui para frente. O objetivo é desenvolver produtos e ferramentas que façam sentido para quem vende, para quem contrata e para o mercado como um todo”, afirma.

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 13 mil corretores parceiros, mais de R\$140 bilhões em capital segurado e milhões de reais pagos em sinistros de seguros oferecidos pela empresa.

Fonte: NR7, em 16.09.2026