

# ANO DE EVOLUÇÃO ABRE O CAMINHO PARA MAIS AVANÇOS EM 2025



*Consolidada no mercado de seguros nacional, **Seguradora ALM** comemora o sucesso de iniciativas desenvolvidas durante este ano e enxerga o futuro com um posicionamento ainda mais agressivo*

*Sergio Vitor Guerra*

**E**m março de 2024, a Seguradora ALM obteve a autorização da Superintendência de Seguros Privados (Susep) para operar em todo o Brasil. Com o caminho aberto, um dos desafios foi adaptar os produtos da empresa a demandas de um público cada vez mais digital. Pensando nisso, a companhia destinou R\$ 10 milhões em áreas-chave, como atendimento ao cliente, tecnologia, marketing, financeiro e subscrição. Além disso, foi ao mercado buscar novos profissionais.

O investimento gerou resultado. A ALM vem se tornando uma seguradora cada vez mais conhecida entre corretores e clientes. A companhia cresceu 80% no número de segurados ao atender públicos de diferentes faixas econômicas, sobretudo das classes C e D.

---

“Com a expansão nacional, projetamos triplicar nossa receita até o final de 2025, consolidando nossa presença nas camadas mais populares”

Alexandre Dominguez, presidente da Seguradora ALM

---

A companhia entendeu que precisava não só vender produtos financeiramente acessíveis, mas também aumentar a qualidade de vida das pessoas, seja estimulando o cuidado com a saúde ou contemplando o segurado com uma renda extra todo mês.

Por isso, desde janeiro está no ar o projeto Vida Longa, que por meio de atividades físicas ao ar livre, programas culinários e videocasts com especialistas em saúde, estimula o público a priorizar uma vida mais saudável. Em paralelo a essa iniciativa, a companhia promoveu uma novidade em capitalização: o PIX Premiado, que contempla os clientes com sorteios, “proporcionando renda extra e melhorando a qualidade de vida dos participantes”, avalia Dominguez.

Lançamento do ÉGORA nas bancas de jornais do Rio de Janeiro





O portfólio de seguros da Seguradora ALM também disponibiliza sorteios para o segurado. É o caso do 'ÉAGORA', uma vantagem para clientes do seguro de vida. Ao contratar essa modalidade, o beneficiário concorre a sorteios semanais no valor de R\$7.500,00. O produto contempla coberturas como Morte Natural ou Acidental e Invalidez permanente total por acidente (IPTA), além do auxílio alimentação em casos de falecimento, Auxílio Despesa, Assistência Residencial, descontos em medicamentos, etc.

## ESTREITANDO LAÇOS COM OS CORRETORES

As iniciativas desenvolvidas pela seguradora durante este ano elevaram o patamar da empresa, assim como a parceria com os corretores. O CEO da companhia analisa que os profissionais têm um papel fundamental na distribuição de seguros no Brasil, pois oferecem consultoria especializada e constroem confiança com os clientes. "São essenciais para ampliar o acesso ao seguro, especialmente em regiões menos atendidas", pondera o executivo.

Ciente da sua importância, em 2024 a Seguradora ALM procurou estreitar o relacionamento com os corretores. Foram implementados programas de capacitação e oferecidas ferramentas digitais com o intuito de facilitar o trabalho dos profissionais.

O 'Portal do Corretor' exemplifica o apoio tecnológico da companhia. Na plataforma, o consultor gerencia as cotações, emite propostas, verifica detalhes das apólices e dos pagamentos, além de consultar saldos e comissões a receber, os seguros inadimplentes e a relação de documentos emitidos.

Para não ficar apenas nas palavras da Seguradora ALM, a reportagem trouxe o depoimento do corretor parceiro da companhia, **César Tadeu**, da CT Dominguez Consultoria:



"A companhia oferece vários benefícios, é rápida para responder e em adequar o produto conforme a necessidade do cliente. Gosto de atuar com produtos massificados para levar a proteção ideal ao consumidor final".

