

Insurtech mantém ritmo de crescimento acima do mercado de seguro de vida, expande rede de corretores e fortalece sua estratégia baseada em tecnologia e experiência

A Azos, insurtech especializada em seguro de vida, encerra 2025 dobrando o faturamento pelo segundo ano consecutivo e ultrapassando a marca de R\$100 bilhões em capital segurado. O resultado reforça o avanço da companhia em um mercado que cresceu, em média, cerca de 13% no primeiro semestre do ano, segundo a [CNseg](#).

Com um salto de 1,7 vez no número de vidas protegidas, a empresa entra em 2026 com a meta de alcançar R\$60 bilhões em novos capitais segurados reduzir o tempo médio de pagamento de sinistros para perto de 5 dias úteis e ampliar o portfólio com soluções mais robustas de proteção financeira para clientes e corretores.

Crescendo ano após ano desde o início das operações, em 2020, a empresa ganhou destaque ao anunciar sua rodada Série B de R\$170 milhões, uma das maiores captações da América Latina para uma insurtech. Os recursos aceleraram o desenvolvimento de novos produtos, como as coberturas DG13 (Doenças Graves 13) e DG30 (Doenças Graves 30), serviços inovadores no mercado como a cobertura de IPT (Invalidez Permanente Total Por Doença e Acidente), avanços em cirurgias e evolução no RIT (Renda por Incapacidade Temporária), além da expansão territorial em praças estratégicas.

Para se ter uma ideia do impacto, apenas em 2025, cerca de 65% dos sinistros foram pagos em até 8 dias úteis entre o envio do último documento e a conclusão da análise - um processo até 73% mais rápido que a média de 30 dias observada no mercado. Além disso, a companhia manteve seu NPS acima de 85 pontos, tanto entre clientes quanto entre os mais de 11 mil corretores parceiros.

“Estamos vivendo um momento de inflexão no mercado de seguro de vida. A maior consciência financeira da população está mudando a dinâmica de distribuição. Crescer dobrando ano a ano não é um fim em si, mas a confirmação de que existe demanda reprimida por produtos mais simples, completos e acessíveis. Em 2025, a inteligência artificial também passou a ser uma camada fundamental desse avanço, da subscrição à jornada pós-venda, garantindo escala com precisão e experiência. Nosso foco agora é capturar essa oportunidade com eficiência e clareza estratégica: ampliar escala, elevar a precisão de risco e entregar uma experiência que faça o seguro de vida finalmente acompanhar o ritmo do Brasil digital”, afirma Rafael Cló, CEO da Azos.

Esse resultado operacional foi impulsionado por um ecossistema próprio de inteligência artificial. Entre elas, o AtendeAI (assistente que automatiza dúvidas e reduz o tempo de atendimento), o Rivaldo Churn (copiloto de retenção que dobrou a reversão de cancelamentos em 30 dias) e o MonitoraAI (sistema que avalia 100% das interações, incluindo e-mails, chat e WhatsApp, para tomada de decisão baseada em dados). A companhia prepara para 2026 novos modelos algorítmicos voltados à subscrição, risco e experiência.

Do lado comercial, a Azos aumentou 40% a base ativa de parceiros, ultrapassando 11 mil corretores cadastrados, o prêmio emitido via canal corretor dobrou na comparação com 2024. Também expandiu seu programa de relacionamento para mais de 430 corretores no programa Azos+, dos quais 21 conquistaram o nível Azos Partner (nove deles apenas em 2025), que recebem um certificado de sócio da companhia. Além disso, ampliou o limite de capital segurado para até R\$5 milhões para todos os parceiros Azos+. O fortalecimento da rede veio acompanhado de uma plataforma de sinistros remodelada, com acompanhamento em tempo real, carregamento simplificado de documentos e maior precisão nas análises. A expansão territorial também ganhou ritmo, com operações estruturadas em Fortaleza, Campinas, Natal, Manaus, São José do Rio Preto e Passo Fundo. As bases ampliam a capacidade local, mas a atuação comercial da Azos segue nacional, atendendo corretores em todo o país.

Para Cló, o desempenho de 2025 reforça o momento estratégico da companhia. “Nos próximos

anos, vamos avançar sobre três pilares: escala, inteligência de risco e eficiência. Nossa ambição é consolidar a Azos como uma das principais referências em seguro de vida no Brasil, e isso exige tecnologia robusta, operação leve e uma proposta clara de valor para corretores e clientes”, afirma.

A evolução ocorre em um momento em que o mercado de seguro de vida passa por forte transformação, a Azos aposta que o futuro será definido por velocidade, precisão e personalização em larga escala.

“O interesse de novas gerações pelo produto, a influência dos escritórios de investimentos e a busca por soluções mais rápidas e digitais têm pressionado o setor por eficiência e inovação. A combinação de tecnologia própria, escala operacional e uma rede crescente de corretores está criando uma oportunidade única de liderança. Nosso objetivo é claro: tornar a Azos a principal referência em seguro de vida no país, inovando no modelo de distribuição, elevando padrões de eficiência e ampliando o impacto real para os clientes. 2026 será um ano de consolidação dessa visão”, conclui Rafael Cló.

Fonte: Azos/NR7, em 05.12.2025.