

Referência no setor, Azos atraiu aposta estratégica de Lightrock, Kaszek e Maya em Série B de R\$170 milhões - uma das maiores já realizadas por uma insurtech de vida na América Latina

Em um contexto global de menor apetite por risco, o ecossistema latino-americano de insurtechs volta a dar sinais de vitalidade, e o Brasil está no centro dessa retomada. Segundo relatório [Digital Insurance LATAM](#), no primeiro semestre de 2025, foram aportados cerca de US\$121 milhões, um salto de 370% em relação ao mesmo período de 2024. Deste total, o país concentrou aproximadamente US\$89 milhões (cerca de 74%), com destaque para linhas “life & care” (seguros de vida e saúde) que responderam por 65% do volume.

Essa inflexão reflete uma mudança estrutural: o seguro de vida é um dos setores mais subpenetrados e, ao mesmo tempo, mais pressionados por digitalização. Embora o mercado brasileiro movimente mais de R\$176 bilhões em prêmios por ano no Brasil ([CNseg](#)), apenas 18% da população tem seguro de vida, um desalinhamento que ampliou o interesse de fundos globais por modelos tecnológicos capazes de ganhar escala.

Essa combinação de avanço da demanda e modernização tecnológica, reorganizou o mapa de oportunidades em seguros. Dentro desse cenário, a rodada Série B da Azos de R\$170 milhões, tornou-se referência do movimento: reuniu investidores como Kaszek, Lightrock e Maya Capital - e foi uma das maiores já realizadas por uma insurtech de vida na América Latina.

Esse avanço coincide com a consolidação de players digitais capazes de aumentar acesso, reduzir custos operacionais e transformar a experiência do cliente, tendências que motivaram os fundos a apoiar a insurtech. Em linha com a tendência do setor, os seguros de vida individual cresceram 13% no primeiro semestre de 2025, segundo dados mais recentes da ([CNseg](#)).

“O Brasil está em um ponto de inflexão. A baixa penetração do produto reflete a escassez de soluções acessíveis e centradas no consumidor. A Azos revolucionou essa dinâmica com uma proposta simples, justa e tecnológica, que explica a satisfação dos clientes e a adesão crescente dos corretores”, afirma Mônica Saggioro Leal, Co-founder e Managing Partner da MAYA Capital.

A Lightrock, fundo global de impacto, destaca a relevância socioeconômica do seguro de vida em países de renda média. “Nossa tese de impacto na Azos é clara. As coberturas de incapacidade e doenças graves endereçam lacunas estruturais em um país onde o sistema de saúde público é sobrecarregado e milhões de trabalhadores não têm proteção financeira diante de um imprevisto”, afirma Guilherme Cardoso, Vice Presidente da Lightrock.

Em 2025, a Azos consolidou a tese dos investidores ao dobrar sua receita pelo segundo ano seguido e atingir mais de R\$100 bilhões em capital segurado. O ano também marcou a evolução da infraestrutura tecnológica da companhia, incluindo modelos de IA aplicados à subscrição, atendimento, análise de risco e retenção, fatores decisivos para a eficiência operacional, que reduziu o tempo médio de pagamento de sinistros para 8 dias úteis.

Com esse alicerce, a empresa mira um novo ciclo de expansão em 2026, com foco em diversificação de produtos, inteligência artificial, ampliação territorial e maior presença junto a escritórios de investimento, vertical que vem impulsionando a demanda por seguros de vida no país.

Segundo Rafael Cló, CEO e cofundador da Azos, o papel da companhia no setor está diretamente ligado ao momento de transformação do mercado. “Os investimentos nos permitiram construir a infraestrutura para escalar com qualidade. Com isso, nosso próximo capítulo está direcionado em três pilares: ampliar nossa escala nacional, avançar em inteligência de risco e elevar padrões de eficiência no mercado. Queremos consolidar a Azos como a principal referência em seguro de vida no país, transformando a experiência do cliente e fortalecendo a segurança financeira das famílias

brasileiras”, finaliza.

Fonte: Azos/NR7, em 24.02.2026.