

Evento reforça a relevância do canal corretor em um mercado em expansão e com alto potencial de crescimento na região

A Azos, insurtech especializada em seguro de vida, realizou no dia 15 de abril, em Belo Horizonte (MG), um evento de reconhecimento que reuniu executivos da companhia e corretores parceiros da região. O encontro teve como objetivo fortalecer o relacionamento com o canal e reconhecer profissionais que se destacaram no programa Azos+, principal iniciativa da empresa voltada ao desenvolvimento e valorização de parceiros.

A iniciativa acontece em um momento de crescimento do mercado segurador em Minas Gerais, que registrou alta de 12,3% no primeiro semestre de 2025, acima da média nacional, segundo a [Susep](#). No mesmo período, as seguradoras devolveram R\$ 9,6 bilhões à sociedade mineira em indenizações e benefícios, reforçando o papel do seguro como ferramenta de proteção financeira, de acordo com a [CNseg](#). Apesar do avanço, a penetração do seguro de vida ainda é baixa no país, o que indica amplo potencial de crescimento na região.

“Minas Gerais sempre teve um papel muito importante para a Azos, inclusive por ser uma região que eu conheço de perto, já que sou mineiro. Temos acompanhado um crescimento consistente no estado, hoje com cerca de 700 corretores parceiros ativos. Isso reflete não só o fortalecimento da nossa operação local, mas também uma demanda crescente por soluções mais simples, acessíveis e digitais no seguro de vida”, afirma Rafael Cló, cofundador e CEO da Azos.

Durante a agenda, os corretores foram premiados nas categorias Bronze, Prata, Ouro e Partner, níveis que refletem o desempenho dentro do programa e garantem benefícios como bônus, comissões recorrentes e reconhecimento formal. A iniciativa também reforça o papel estratégico do canal na expansão da companhia.

“O corretor é peça central no nosso modelo de negócios. Momentos como esse são importantes para reconhecer o trabalho realizado, fortalecer conexões e seguir construindo juntos uma operação cada vez mais sólida. Além disso, reforçar nossas campanhas, experiência de vendas e pós-vendas é sempre importante, afinal, a Azos veio para o mercado para transformar a jornada dos nossos clientes e parceiros por meio da tecnologia”, afirma Matheus Gontijo, Gerente Regional Minas e São Paulo interior.

O encontro reforça a estratégia da Azos de crescimento baseada na proximidade com corretores e na expansão regional, especialmente em mercados com alto potencial como Minas Gerais. A companhia segue investindo em tecnologia e relacionamento para ampliar o acesso ao seguro de vida no país, acompanhando a evolução da demanda por soluções mais simples e acessíveis.

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 17.04.2026