

Hero Seguros

empresa relativamente recente

começou em 2021

dois fundadores - um sempre foi CEO da Ciclic seguradora gringa ligada ao banco do brasil o outro era COO da Ciclic

resolveram montar a Hero

receita líquida de R\$62m em 2025 -

são MDA - representante de seguradora

escopam o produto - definem o produto, fazem o underwriting, sinistros - mas precisam da seguradora por trás

perante SUSEP não é seguradora

corretora - produto já tá pronto e ele vende

aqui ele cria o produto de seguro e precisa de alguém atrás para dar o lastro regulatório e risco

é remunerada com % da receita (ou prêmio?) e % do lucro (prêmio líquido menos o sinistro)

ela é forte em seguro viagem

ela chega para a seguradora - faz um bid reverso e escolhe o melhor parceiro

começaram com seguro viagem

hoje são segundo maior emissor do mercado e o que mais cresce

diferenciais

- são mais tecnológicos do que a média do setor - fazem conexão direta aos sistemas legados das seguradoras - conseguem customizar com os parâmetros que escolhem
- criaram rede de mais de 3k canais - maioria agências de turismo - canal é o que tem mais valor - canal fica com metade do prêmio entre 48-52% - fecham com a Hero pq homologa muito rápido, interface de tecnologia seamless, construiu acordos com centros médicos nos principais destinos de brasileiros lá fora de forma que se acontece sinistro lá ele é atendido e

hero paga como se fosse convenio no brasil - melhora experiencia do usuario e gera menos dor de cabeça para o usuário

- foram mais inovadores para montar coberturas nichadas - publico alpinista, publico lgbtq - e colocaram perks dentro do seguro - ex. telemedicina do einstein (poder de venda bom), cupom de desconto no free shop, sala vip
- por ser mais tecnologico tem ferramenta que a agencia consegue parametrizar o ganho/margem que ela quer ter - consegue mexer no preço do seguro ofertado

market share de 12% no seguro viagem - acham que da para crescer mais 2,5x - não acha que da para ir mais de 28% de share

30% das seguradoras emitem seguro viagem - penetração aumenta, mas aumenta pouco

esse ano montaram argentina e chile - trouxeram um cara de uma seguradora

dentro de seguro viagem tem as mais antigas - cora e assist card

são muito ágeis -

tecnologia + ser rapido + visao de mercado

contrato por categoria

contratos tem prazo

usava a 2seguros e migrou para a generali

para nicho ela usa uma seguradora

para esses outros nichos ela ainda precisa criar diferenciais

2025

R\$62m de receita liquida

R\$19m de ebitda

P&D despesado e já assumindo CLTização

crescendo 50%

tiraram o deal da boca do estratégico

ia comprar a 12x EV/EBITDA

um founder tem 49 e o outro tem 45 anos

ele vai ter seguradora

mas tem acordo com ressegurador

tem expansão de

garantia extendida está começando agora - em um mês colocaram o produto em pé e começaram a operar - varejista no sul balarote

10x EBITDA 25 com cap em R\$185m

follower headline quer colocar R\$20m de primária

bridgeone vai colocar R\$60m - R\$40m à vista , R\$10m em 2 anos IPCA (vira 11), R\$10m dividendos pra a BridgeOne que vai pagando eles sem ajuste

B1 fica com 30% por 50m - ações preferenciais IPCA+8%

Headline X% por 20m

B1 tem governança full -

headline talvez observer

a partir do 6 se não for vendida pode reter 75% do caixa para recomprar eles a 8x EBITDA ou 2x Receita

receberam 3 ofertas

uma seguradora

uma corretora querendo verticalizar

e uma QI Tech que quer ir para seguros - queria minoritario com path to control

vão fazer entre R\$15-20m pelo fundo

entre R\$35-40m de co-invest

timing é fechar esse ano com ajuste de resultado de 25