

## **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 liquida de R\$62m em 2025 -

são MDA - representante de seguradora

escopam o produto - definem o produot, fazem o underwriting, sinitros - 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 liquido 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 tecnologicos do que a média do setor - fazem conexão direta aos sistemas legados das seguradoras - conseguem customizar com os parametros que escolhem
- criaram rede de mais de 3k canais - maioria agencias 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 destnios 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