

ROI & Proteção de Dados:

Transformando a adequação
à **ISO 27701** em vantagem
competitiva.

Clicksign



Sumário

CAPÍTULO 1: PROTEÇÃO DE DADOS É INVESTIMENTO	2
CAPÍTULO 2: CONFORMIDADE É CRITÉRIO DE COMPRA	6
CAPÍTULO 3: EFICIÊNCIA OPERACIONAL VS. GARGALO COMERCIAL	8
CAPÍTULO 4: A ESTRATÉGIA DA ISO 27701	12
CAPÍTULO 5: A VISÃO DA CLICKSIGN	18

Privacidade e proteção de dados é investimento, não custo.

Durante anos, o mercado brasileiro encarou a privacidade de dados sob uma única ótica: o medo. A corrida pela adequação à LGPD foi motivada pela necessidade de evitar sanções da autoridade nacional (ANPD).

Essa visão defensiva criou um "erro de cálculo" estratégico. Ao tratar a proteção de dados como um centro de custo a fundo perdido, muitas empresas ignoraram o potencial da privacidade como alavanca de receita.

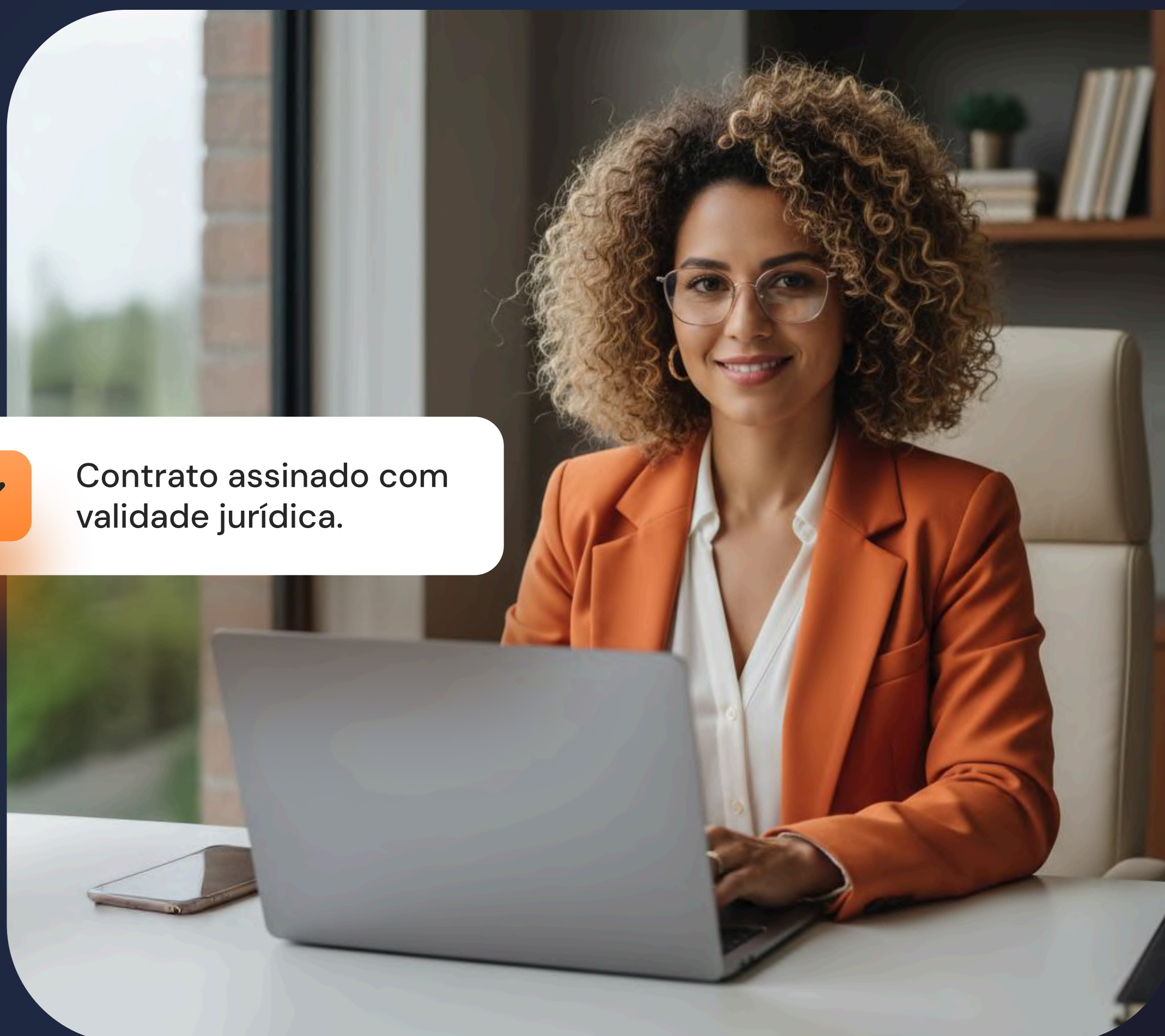
Este material propõe uma nova perspectiva, baseada em dados globais: a privacidade não é um "pedágio" jurídico. É um ativo de eficiência que acelera vendas, elimina barreiras de entrada em grandes contas e entrega um retorno financeiro mensurável.

Não olhe para a
multa que você evita.

**Olhe para o
contrato que
você fecha.**



Contrato assinado com
validade jurídica.



A dúvida sobre se "vale a pena" investir além do básico regulatório foi respondida pelos próprios números do mercado. Segundo o Cisco Data Privacy Benchmark Study, as organizações que tratam a privacidade com maturidade colhem benefícios financeiros diretos.

**Para cada US\$1
investido em
privacidade, o
retorno médio
é de 1,6x.**

(Cisco Data Privacy Benchmark Study 2024/2025)

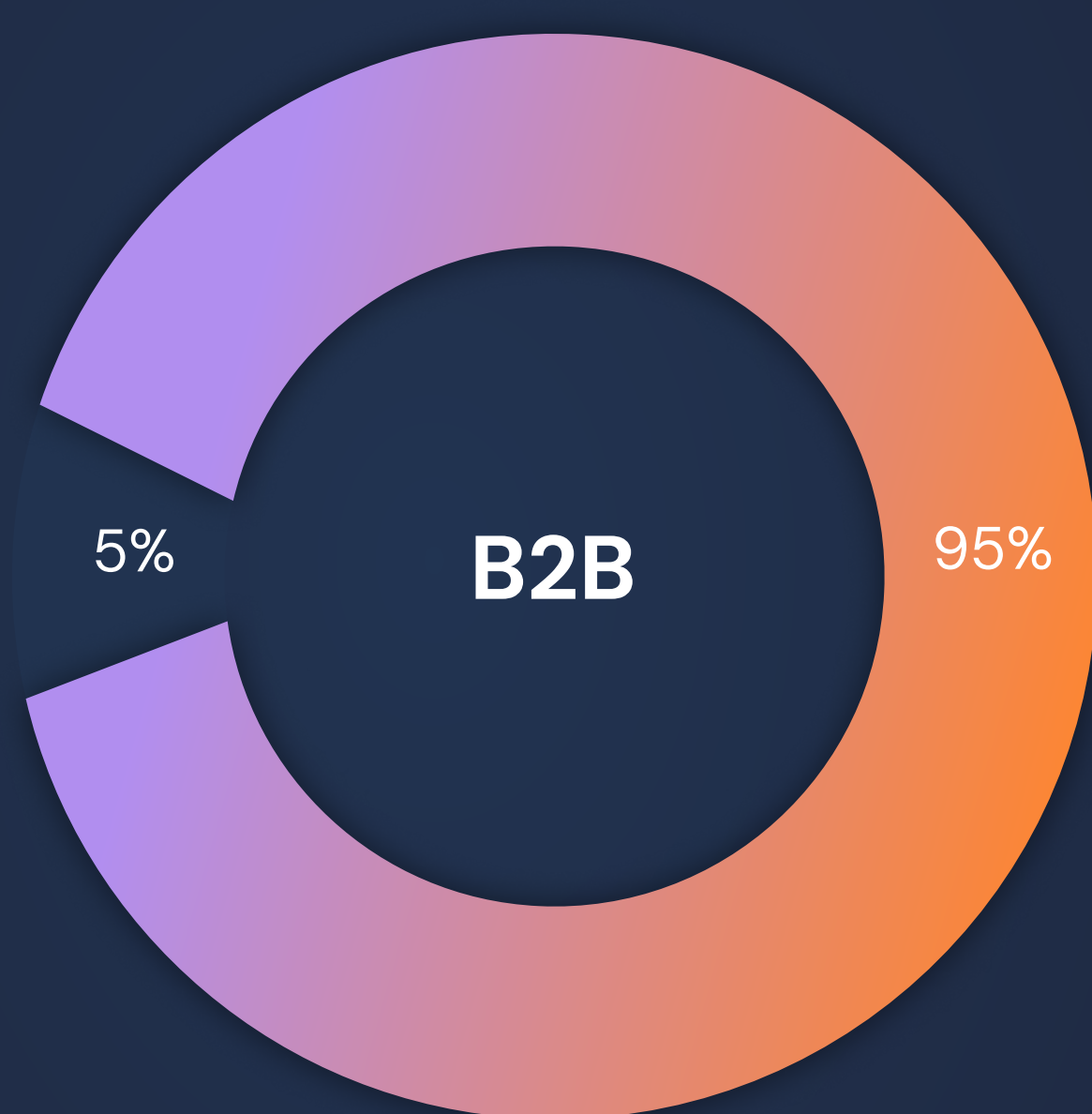
Cisco Data Privacy Benchmark Study 2024/2025:

96% das organizações confirmam que o retorno sobre o investimento (ROI) em privacidade supera os custos.

De onde vem esse retorno?

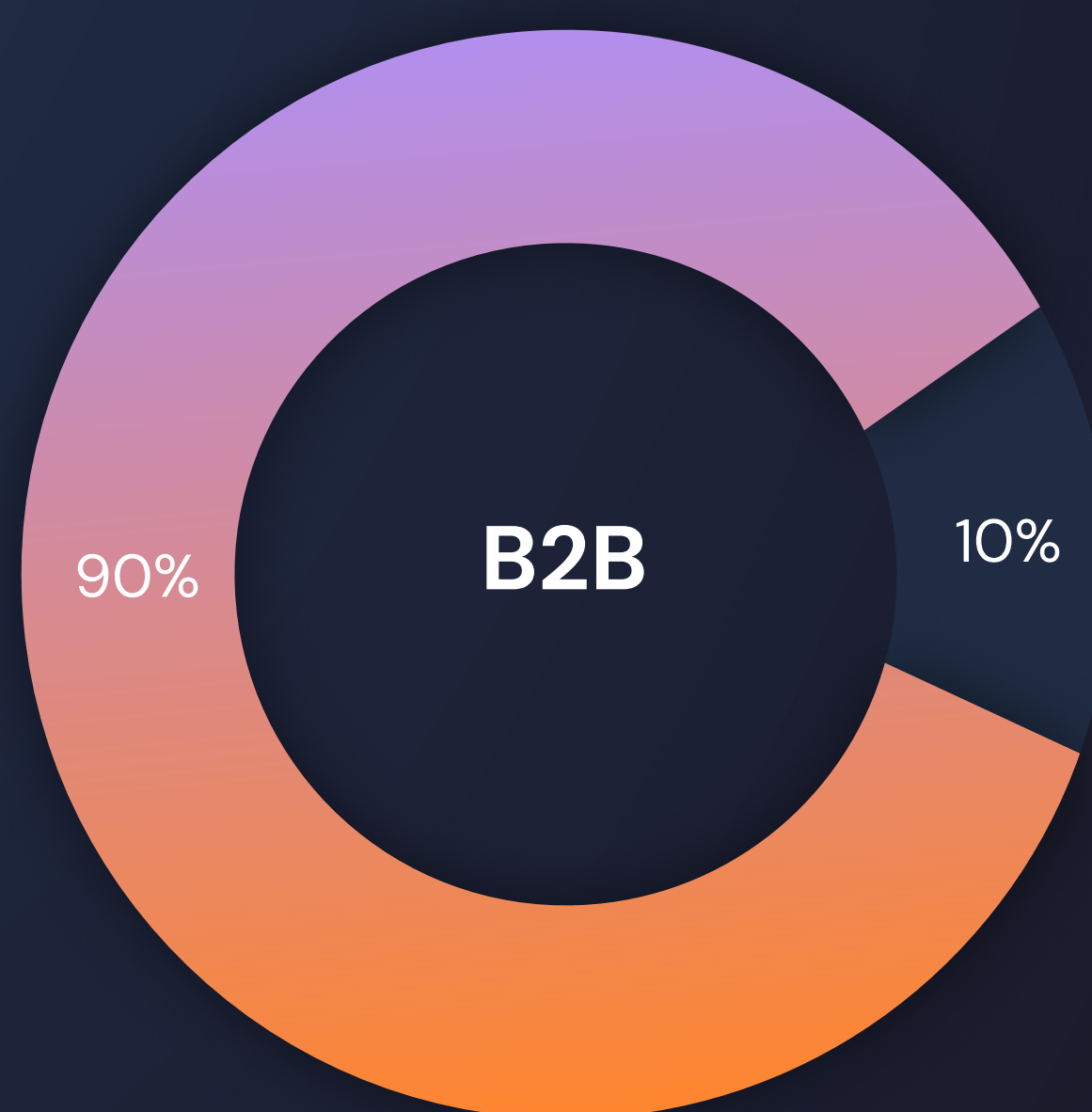
- 1. Agilidade operacional:** dados organizados permitem inovação mais rápida.
- 2. Mitigação de perdas:** menor impacto financeiro em incidentes de segurança.
- 3. Redução de atrito:** menor tempo gasto em questionamentos de clientes.

Privacidade e Proteção de Dados Pessoais é um **ativo estratégico** para gerar confiança de mercado.



95% dos compradores corporativos afirmam que as certificações de privacidade são um fator decisivo na escolha de fornecedores (Cisco).

90% dos consumidores consideram a proteção de dados crucial para confiar em uma marca (PwC).



Sem confiança, não há negócio.

O maior custo da falta de adequação não é a multa que a empresa recebe, mas o cliente que ela deixa de conquistar.

No cenário B2B, a segurança da informação tornou-se um critério eliminatório.

Grandes contratantes não podem se dar ao luxo de conectar fornecedores vulneráveis em suas redes. Se sua empresa não prova segurança, ela é vetada antes mesmo da negociação de preço.

Nem toda perda financeira aparece no dashboard.

Enquanto o CAC (Custo de Aquisição de Clientes) é analisado com atenção, muitas empresas ignoram a Fricção de Privacidade que acontece no fim do funil de vendas.

No B2B, a decisão passa por GRC (Governança, Riscos e Compliance). Sem certificações robustas, como a ISO 27701, o processo desacelera, a confiança é colocada à prova e a negociação entra em ciclos extensos de due diligence.

O efeito é direto nos negócios: menos fluidez, menos crescimento e mais energia gasta onde deveria existir simplicidade.

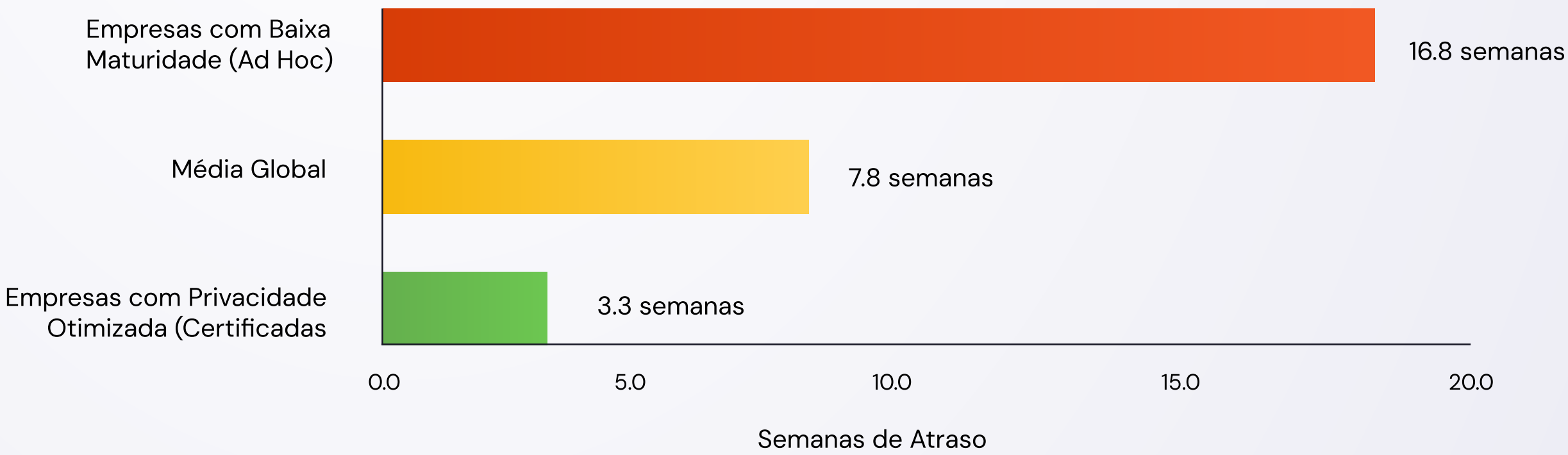
Linha A (Sem Maturidade):



Linha B (Com Certificação):



Não é uma "sensação" de demora. É um dado auditado. Segundo o relatório global da Cisco, a falta de maturidade em privacidade é um freio de mão puxado para a operação de diversas empresas:



INSIGHT: A diferença entre ter e não ter processos maduros é de 13 semanas de receita represada por contrato.

Redução de **75%** nos atrasos de vendas.

Empresas com privacidade madura relatam uma queda drástica no tempo de fechamento de contratos (Sales Delays).

A certificação elimina questionários intermináveis de due diligence em negociações B2B, encurtando o SLA de fechamento de contratos.

Por que a validação manual é tão cara?

- **Volume:** um Vendor Risk Assessment (VRA) padrão de grandes empresas possui entre 100 a 300 perguntas técnicas.
- **Custo Humano:** uma revisão manual de segurança custa, em média, entre \$2.500 a \$3.500 dólares por fornecedor para quem está contratando (Fonte: Pivot Point Security). O cliente quer evitar esse custo tanto quanto você.
- **Falta de padronização:** sem um padrão (ISO), cada pergunta gera uma dúvida ("O que vocês consideram 'criptografia robusta'?").

ISO 27701



certificação
como acelerador
de vendas B2B

ISO 27701

Uma estrutura internacional que atende simultaneamente LGPD e GDPR.

Tentar adequar a empresa "lei por lei" (LGPD no Brasil, GDPR na Europa, CCPA nos EUA) é insustentável e caro. A solução estratégica é adotar um framework agnóstico e global: a ISO 27701.

Ela atua como uma extensão de privacidade para a ISO 27001 (Segurança da Informação), criando um Sistema de Gestão que atende, simultaneamente, aos requisitos técnicos das principais leis de proteção de dados do mundo.

Benchmarking da Clicksign

Privacidade como vantagem competitiva não é discurso. É prática de mercado.

A Clicksign prova isso ao ser a única plataforma brasileira de assinatura eletrônica com as certificações ISO 27001 e ISO 27701 ao mesmo tempo.

Mais do que conformidade, isso significa confiança auditada. Contratos que trafegam em um ambiente comprovadamente seguro, eliminando etapas longas de validação e acelerando relações, decisões e negócios.

98% das organizações utilizam certificações externas de privacidade como fator de decisão na compra de fornecedores.

(Cisco Data Privacy Benchmark Study 2024)

Vantagens da Adequação ISO 27701

- ✓ Redução de custos com “remediação”
- ✓ Evita obsolescência dos processos
- ✓ Aumento contínuo na maturidade da gestão de dados

Dicas para a adequação

Definição de Escopo

Não tente resolver tudo de uma vez. Comece pelos processos críticos que lidam com dados pessoais. A certificação pode nascer em um produto, fluxo ou departamento — e evoluir com inteligência e segurança.

Gap Analysis

Coloque lado a lado o que está documentado e o que acontece na prática. Onde existe diferença, existe risco. Identificar esses gaps é o primeiro passo para construir conformidade de verdade com LGPD e GDPR.

Mapeamento de Dados

Você só protege o que conhece. Mapeie todo o ciclo de vida do dado: onde ele entra, quem acessa, onde é armazenado e quando é eliminado. Simples, transparente e estratégico.

Gestão de Riscos

O DPIA é indispensável. Avalie cenários reais: se esse dado vazar, qual o impacto para pessoas e negócios? A ISO exige planos claros para mitigar riscos — e confiança se constrói assim.

Treinamento e Acultramento

Privacidade não é só do DPO. É uma responsabilidade compartilhada que exige consciência, prática e evolução contínua.

Adequação não é um projeto, **é um processo**.
Onde a governança evolui junto com o produto da empresa.

Após a adequação:

Para transformar a privacidade em ROI, a liderança deve parar de olhar apenas para métricas operacionais e passar a monitorar métricas de negócio.

Aqui estão os 3 KPIs que sugerimos para a sua diretoria:

1. 🕒 + SLA de Contrato

Meça a redução no tempo médio entre a proposta e a assinatura após a implementação de certificações.

2. ✓ + Taxa de Conversão em Due Diligence

Qual a porcentagem de aprovação da sua empresa em avaliações de segurança de grandes contas?

3. 🛡️ + Valor de Contrato Preservado

Monitore a receita que foi retida ou conquistada especificamente porque o cliente confiou na sua segurança.

Clicksign

O click que **protege**
sua operação.

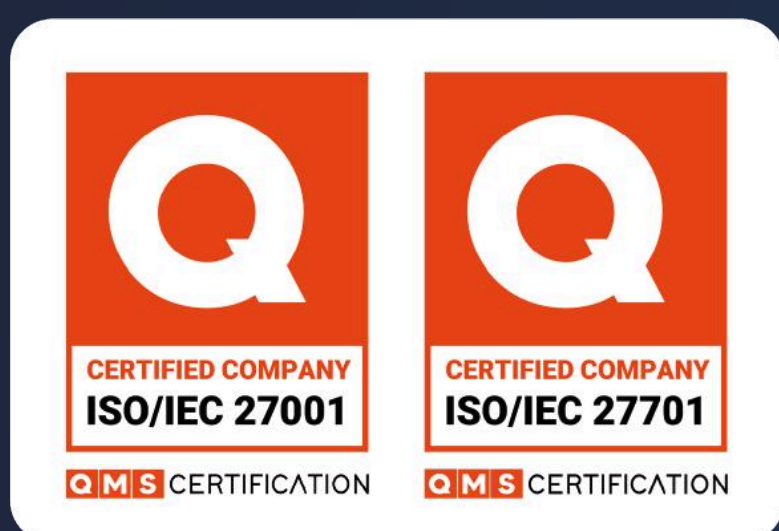
Todo negócio tem um ponto decisivo.
Na Clicksign, esse ponto é a assinatura
eletrônica — o momento em que a
confiança se materializa, os acordos
ganham força e o futuro começa a acontecer.

É por isso que vamos além da conformidade.
Lideramos com responsabilidade, tecnologia e confiança.



PIONEIRA

Única plataforma
brasileira de
assinatura eletrônica
com certificações
ISO 27001 e 27701



A privacidade é o futuro das relações comerciais.
E na Clicksign, esse futuro já está assinado!

Sua empresa está pronta
para fechar negócios com
a segurança que o
mercado exige?

Não deixe que a burocracia ou a insegurança travem
seus contratos. Leve a maturidade das normas ISO 27001
e 27701 para dentro do seu fluxo de vendas hoje mesmo.

[**FALE COM UM ESPECIALISTA CLICKSIGN**](#)