

# 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.



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)

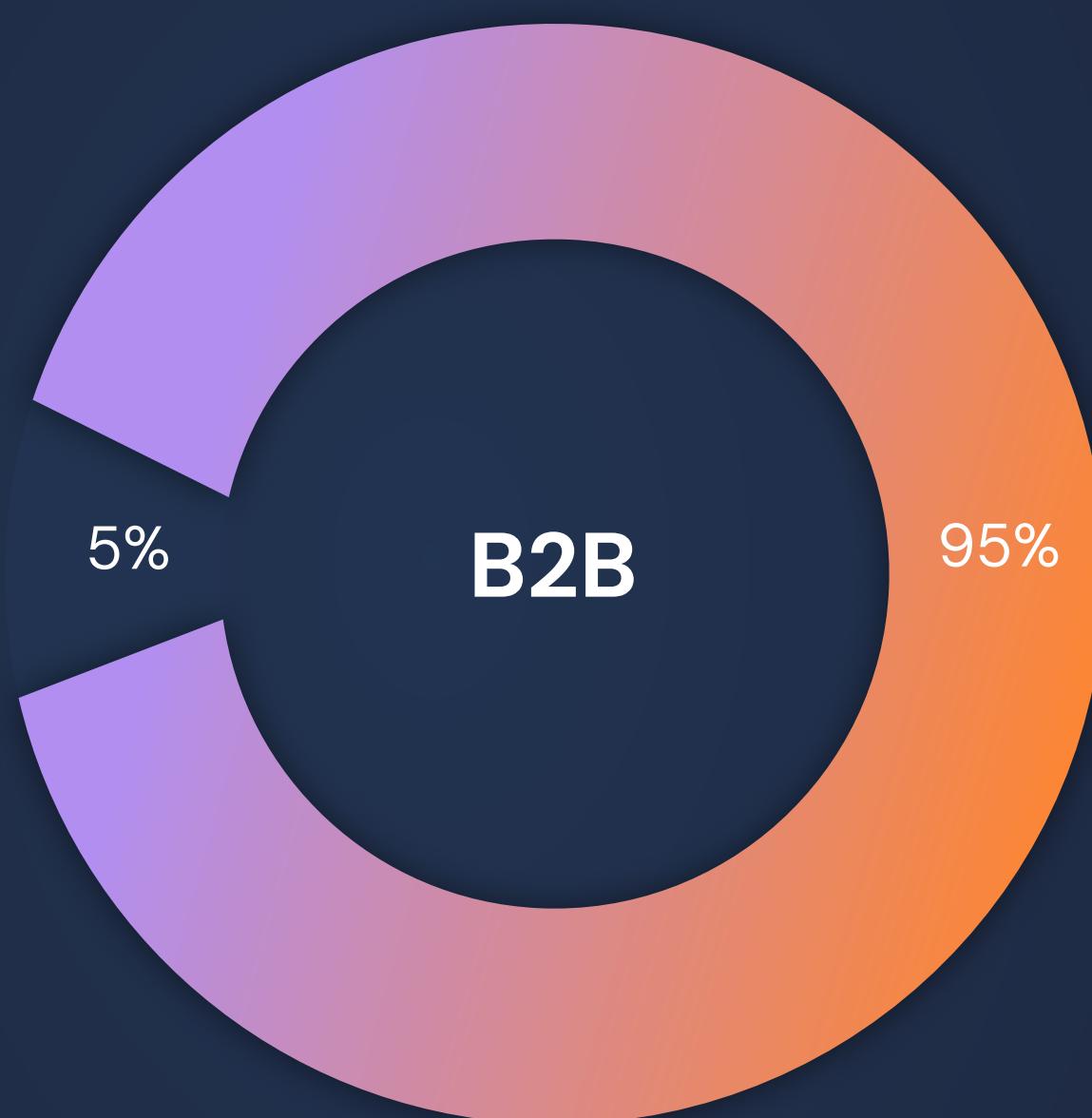
Cisco Data Privacy Benchmark Study 2024/2025:

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

De onde vem esse retorno?

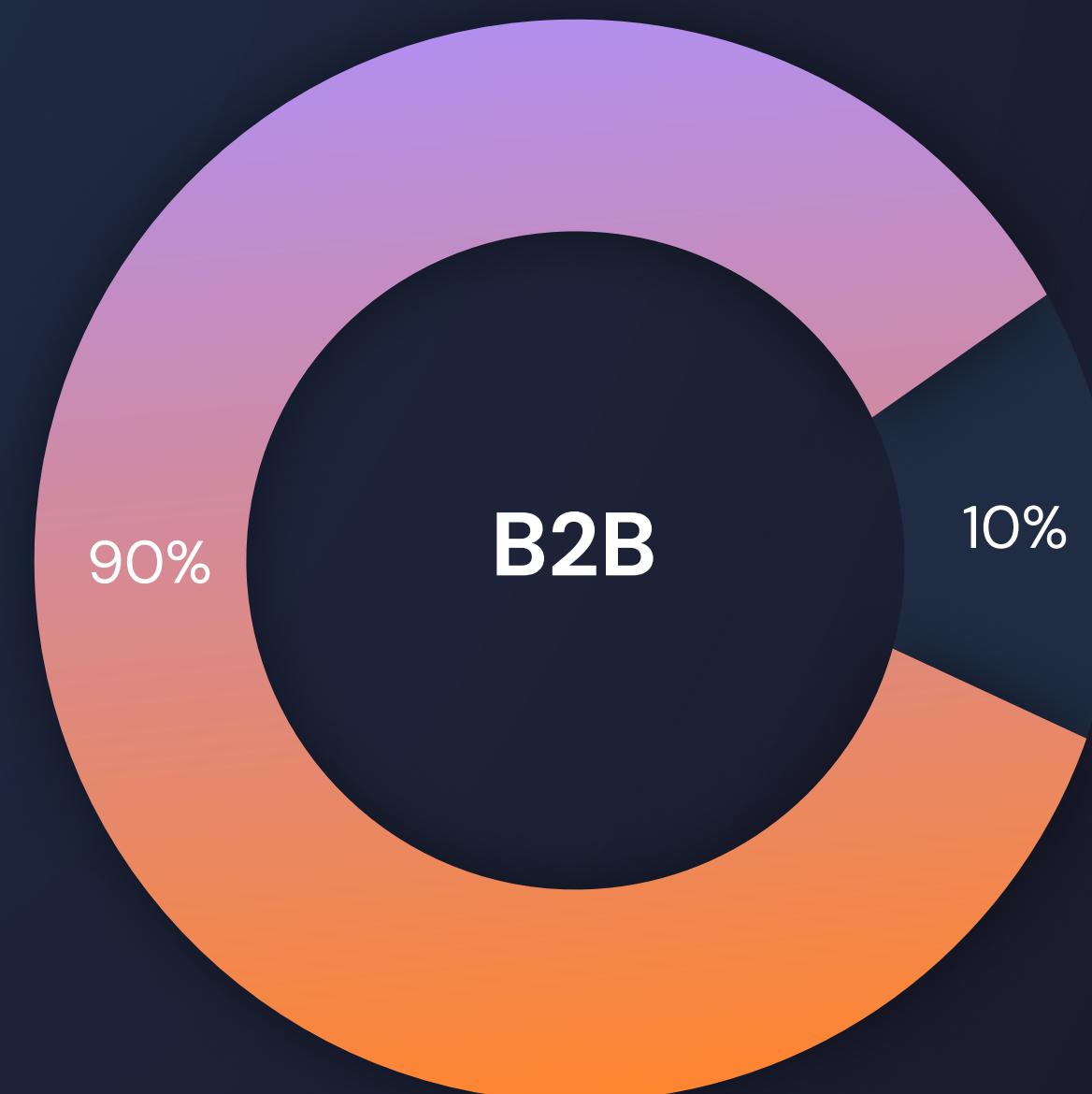
- 1. Agilidade operacional:** dados organizados permitem inovação mais rápida.
- 2. Mitigação de perdas:** menor impacto financeiro em incidentes de segurança.
- 3. Redução de atrito:** menor tempo gasto em questionamentos de clientes.

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):

- Proposta ➔ Questionário de 200 linhas
- ➔ Reunião com CISO
- ➔ Jurídico trava
- ➔ Atraso de semanas
- ➔ Assinatura

## Linha B (Com Certificação):

- Proposta ➔ Apresentação do Certificado
- ➔ Validação Imediata
- ➔ Assinatura



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 Aculturamento

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](#)