

Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria em Seguros do Norte e Nordeste

ACONSEG^{NNE}

ANO III . NÚMERO 9 . ABR/MAI/JUN 2025

DO NORDESTE PARA TODO O BRASIL

Vocacionada a alianças, Alba Seguradora celebra a retomada e reforça a aposta no canal assessorias em sua estratégia de crescimento

Solon Barretto
VP Comercial e UX
da Alba Seguradora



Três anos de união

Criação da Aconseg-NNE é investimento do próprio mercado para alavancar o potencial das regiões

Riscos diversos

Seguros para riscos que não têm classificação específica representam oportunidades para o corretor

QUER MAIS RESULTADOS, CORRETOR?

Ofereça a seguradora que aceita todos os carros, motos e caminhões!



A Suhai é a maior seguradora de motos do Brasil e chegou para tornar o seguro acessível de verdade. Novos, usados, clássicos, tunados ou de trabalho: aqui, todo veículo tem vez.

Comece a oferecer Suhai Seguradora e comprove: aqui dá mais negócio!



Cadastre-se aqui!



Suhai Seguradora.
Você bem-vindo,
seu bem seguro.



Djalma Ferraz, presidente da **Aconseg-NNE**

UM PROPÓSITO CONCRETO

Três anos se passaram desde a nossa fundação e, ao olharmos pelo retrovisor para seguirmos adiante, observamos o quanto avançamos.

Somente o fato de nos organizarmos e tornarmos única a representatividade de duas regiões com dimensões continentais significa muito para nós.

Para nós que trabalhamos no segmento há tanto tempo, a constituição formal da Aconseg-NNE foi um marco muito positivo da união das assessorias com vistas ao fomento da cultura do seguro em duas importantes regiões do País.

Saberemos que os nossos parceiros de negócios creem que a criação da Aconseg-NNE simboliza uma conquista e o investimento nos mercados das regiões vai ao encontro de tudo o que pensamos para fundar a nossa Associação. Isso pode ser conferido nesta edição da nossa revista.

Chegamos longe nesses três anos. No entanto, a nossa missão é ir além. Por isso, neste ano teremos duas importantes ações.

A primeira delas é realização do I Encontro Aconseg-NNE, em agosto, que reunirá associadas, corretores de seguros, parceiros de seguradoras e lideranças do mercado para discutir importantes temas relacionados ao nosso mercado.

Já a segunda consiste em estarmos como expositora no Conec 2025, que é considerado o maior evento de corretores de seguros da América Latina. A participação, ao lado das demais Aconsegs do Brasil, nossas coirmãs, é mais uma demonstração do quanto nós, assessorias, estamos ao lado das corretoras de seguros e das seguradoras em prol da disseminação da cultura do seguro.

Queremos mostrar para seguradores e corretores de seguros oportunidades que podem ser desenvolvidas em parceria com as assessorias das respectivas Aconsegs. Quando estamos unidos em torno de objetivos semelhantes, fica mais fácil alcançarmos metas mais ambiciosas e coletivas que sejam benéficas para as assessorias, seguradoras e corretores de seguros, ou seja, crescimento e sucesso garantido para todos os envolvidos.

Nesta edição da nossa revista, ainda destacamos a Alba Seguradora, uma companhia nascida no Nordeste e que faz questão de continuar com sua matriz na região, de onde ela segue com capilaridade para todo o Brasil.

Agradecemos a todos os nossos parceiros por seguirmos juntos e, com toda energia e entusiasmo, seguimos para os próximos anos da Aconseg-NNE. Consolidar o papel das assessorias e ter reconhecida a sua importância em todos os espaços que envolvam a atividade de seguros segue como nosso propósito.

“CHEGAMOS LONGE NESSES TRÊS ANOS. NO ENTANTO, A NOSSA MISSÃO É IR ALÉM. POR ISSO, NESTE ANO TEREMOS DUAS IMPORTANTES AÇÕES: A REALIZAÇÃO DO NOSSO I ENCONTRO E A PARTICIPAÇÃO NO CONEC 2025 COMO EXPOSITORA, AO LADO DAS DEMAIS ACONSEGS DO BRASIL”

EXPEDIENTE

A **Revista da Aconseg-NNE** é uma publicação da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Norte e Nordeste

Telefone: (84) 99834-2907 **Email:** contato@aconsegnne.com

Diretoria: Djalma Ferraz, presidente; Pedro Gomes, vice-presidente; David Correia, diretor financeiro; Yvana Naira, diretora administrativa, e Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação

Comissão Editorial: Djalma Ferraz, presidente; David Correia, diretor financeiro; Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação, e Yvana Naira, diretora administrativa

Conteúdo e Design: Editora Cobertura (editorial@revistacobertura.com.br)

Periodicidade: Trimestral **Distribuição:** gratuita

O conteúdo de artigos e matérias assinados são de responsabilidade exclusiva de seus autores.

Assessorias turbinam o corretor de seguros

Alba Seguradora se posiciona ao lado das assessorias para auxiliar o corretor a ampliar o leque de proteções ao segurado. “Queremos estar muito próximo das assessorias, com estrutura e capacitação das equipes”, diz Solon Barretto

Companhia de atuação nacional, a Alba Seguradora decidiu manter a sua matriz em Salvador (BA), seguindo o propósito de manter um olhar estratégico para a região Nordeste.

“Estruturamos uma operação forte para o Nordeste, juntamente a São Paulo, onde mantemos um extensão da matriz com um escritório no Edifício Itália. Na retomada, tivemos esses dois polos iniciais”, conta Solon Barretto, VP Comercial e UX da Alba Seguradora.

A retomada das operações à qual Barretto se refere ocorreu em 2022, quando a Companhia de Seguros Aliança da Bahia anunciou a sua nova marca: Alba Seguradora.

“Decidimos que a companhia volta ao mercado com o objetivo de democratizar o acesso do brasileiro ao seguro. Optamos pela estratégia de massificação com produtos que atendam grande parte das necessidades da população”, explica.

A Alba possui um portfólio focado nos compreensivos de danos (Residencial e Empresarial) e na carteira de seguros de pessoas, com os seguros de Vida e Acidentes Pessoais individual e o Capital Global.

“O Residencial é o produto que melhor traduz a massificação. Todo mundo mora em uma casa, seja própria ou alugada”, comenta o VP.

A seguradora também distribui os produtos por meio de parceiros varejistas. “Optamos por distribuir o Garantia Estendida, o Prestamista, o AP com sorteio em série fechada, entre outros produtos voltados para a proteção desse público com produtos massificados”.

As assessorias

Diante do desafio da expansão nacional, a companhia decidiu apostar na capilaridade das assessorias.

“As assessorias são um fenômeno no mercado brasileiro. Definimos os polos e estamos focados nas assessorias do Norte e Nordeste, Sudeste, principalmente na capital de São Paulo, e no Centro-Oeste, pois são regiões que escolhemos também para democratizar o acesso aos seguros. Em todas elas, contamos com as Aconsegs como aliadas”, esclarece.

O desenho da parceria com as assessorias seguiu um modelo híbrido de gestão. A companhia, que já tinha as estruturas das filiais com os comerciais, contratou Miriam Perra, que iniciou todo o trabalho e estruturou o canal assessoria. “Poucos meses depois do início dela, mudamos o nosso modelo para híbrido, em que temos toda a estrutura comercial montada para o atendimento às assessorias”.

Hoje são 26 assessorias cadastradas na Alba, sendo 19 já em operação distribuídas em oito em São Paulo, seis no Nordeste e cinco no Centro-Oeste.

“Escolhemos assessorias em destaque em cada região. A nossa estratégia é apoiar a assessoria para que ela possa cumprir a sua missão, que é apoiar

Solon Barretto
VP Comercial e UX da Alba Seguradora

o corretor. Queremos estar ao lado da assessoria no momento de atender o corretor. Temos a característica de abraçar as causas”.

Segundo ele, a grande aliança da companhia é com o corretor de seguros. “Voltamos para o mercado confiando nesse canal extremamente resiliente e competente e é com ele que conseguimos superar os nossos objetivos. O papel das assessorias é extremamente relevante. Para o mercado de seguros, a assessoria cumpre o papel de turbinar o corretor para atender a sua clientela de forma mais ampla. Muitas vezes, o corretor é especializado no Automóvel, mas o cliente tem inúmeras outras necessidades de proteção. Uma assessoria consegue apoiar o corretor a oferecer proteções para proteger famílias e empresas de forma mais ampla”.

Por meio do canal assessorias, a Alba tem obtido destaque com o compreensivo empresarial e os coletivos de vida. Tanto é que, na produção do compreensivo empresarial, a companhia obteve crescimento na ordem de 400%.

“Entendemos que, nessa retomada, temos que crescer a passos de startup, com saltos nos primeiros anos e estamos muito empenhados em fazer isso acontecer”.

O VP destaca que, hoje, a companhia está consolidando a operação que atingiu o tamanho da expectativa. “Estamos no terceiro ano da companhia, totalmente dentro da expectativa do nosso plano de negócios, em todas as linhas: vendas, despesas e resultados. Isso nos enche de confiança e otimismo para a superação dos objetivos seguintes”.

Novidades

“Hoje, o Nordeste é responsável por 40% da produção da companhia. Estamos expandindo. Nosso empenho é que a região seja sempre muito importante para nós. Nosso olhar é muito forte para a região Nordeste. Queremos contar com esses aliados na nossa operação na região”.

No entanto, Barretto, que morou em Belém (PA), mantém um olhar para a região Norte, principalmente Belém e Manaus (AM), pois a Alba também vê potencial na região.

Entre as novidades da Alba está a parceria com uma MGA para distribuir RD Equipamentos, Benfeitorias e Penhor Rural.

Outra novidade anunciada por Barretto é o início da operação, em agosto, da área de Property com a capacidade de R\$ 100 milhões. “Além da massificação, atendemos necessidades específicas. Tivemos um olhar para o agronegócio com os equipamentos de benfeitorias e penhor rural e também o Property”.

Já nos coletivos de vida, a companhia desenvolve um portfólio, em que o capital global é muito diferenciado do mercado porque, conforme Barretto, tem inteligência embarcada na precificação. “Ele tem um sorteio para a empresa, que chamamos de 13° e que possibilita à empresa associada ter um valor próximo ao valor de uma folha salarial e, ao ser contemplada, ela tem o valor para quitar o 13°. Também tem um funeral ampliado, algo raro no mercado de seguros”, compartilha.

Campanha de vendas

A primeira campanha de vendas para os parceiros da Alba foi lançada em 2023 e entregue em 2024 e contemplou uma

“ESCOLHEMOS ASSESSORIAS EM DESTAQUE EM CADA REGIÃO. A NOSSA ESTRATÉGIA É APOIAR A ASSESSORIA PARA QUE ELA POSSA CUMPRIR A SUA MISSÃO, QUE É APOIAR O CORRETOR. QUEREMOS ESTAR AO LADO DA ASSESSORIA NO MOMENTO DE ATENDER O CORRETOR. TEMOS A CARACTERÍSTICA DE ABRAÇAR AS CAUSAS”

experiência única no Carnaval em Salvador (BA). “Para este ano, vamos incrementar e trazer um algo a mais em relação à campanha do ano anterior”, antecipa Barretto.

A segunda edição também vai envolver todos os parceiros em 2025 e terá categorias de corretores, assessorias e representantes, além dos corretores da MGA.

“Reconhecemos os esforços de todos os parceiros de negócios. Escolhemos fazer a segunda edição com o mesmo mote, que é a experiência diferenciada na maior festa popular do mundo, que é o Carnaval de Salvador. Por sermos uma seguradora do Nordeste, da Bahia, estamos trazendo nossos parceiros do Brasil inteiro para um lugar onde o mundo inteiro quer estar”.

Histórico de 155 anos e espírito jovem

A Alba Seguradora é a nova marca da Companhia de Seguros Aliança da Bahia fundada em 1870, em Salvador (BA). Com modernidade e o lastro histórico do grupo, a seguradora é autointitulada como uma startup de 155 anos.

“Temos um grande orgulho dessa história. A companhia possui marcos que impactaram o mercado brasileiro, como a emissão da primeira apólice de Risco Operacional do País, que garantiu a obra de Itaipu, que foi a maior obra de infraestrutura da América Latina, e inovou com a apólice de All Risks, em 1978. Temos uma imensa responsabilidade pelo tempo presente e o que vem pela frente. Há conexão entre toda a história da Alba e a decisão da retomada pelo acionista majoritário e o grupo Aliança. Por isso, nos intitulamos como uma startup de 155 anos. Temos um grande orgulho dessa história, que nos referênciamos a ser uma startup com grande propósito de continuidade dessa história. O fato de sermos no Grupo Aliança nos dá o reforço de solidez, que é fundamental para uma companhia de seguros”, conclui Barretto.



Três anos de um laço forte nas regiões Norte e Nordeste

Aconseg-NNE se consagra como um grande investimento realizado nas regiões que possuem potencial de crescimento

Em julho de 2022, 32 assessorias, juntas, davam um passo muito importante para o mercado de seguros das regiões Norte e Nordeste do Brasil. Elas selavam a fundação da Aconseg-NNE com uma série de prerrogativas a serem seguidas.

Em três anos, o mercado mudou e as assessorias também. A cada ano, elas adquirem mais notoriedade em todo o Brasil, justamente por agregar valor na comercialização de seguros como elo entre as seguradoras e os corretores de seguros.

Hoje, as associadas à Aconseg-NNE atendem mais de 5 mil corretores com o objetivo de auxiliá-los a compreender as necessidades dos segurados e ofertar proteções securitárias sob medida.

Na visão de Eduardo Grillo, diretor comercial da Suhai Seguradora, a atuação das assessorias tem se tornado cada vez mais estratégica e essencial para o mercado. “Especialmente em regiões com grande potencial de crescimento, como Norte e Nordeste, elas exercem um papel fundamental na capilarização das soluções das seguradoras, no suporte comercial e na capacitação dos corretores. A Aconseg-NNE tem contribuído para fortalecer essa presença com organização, representatividade e união entre os players”.

Nesses três anos, a parceria da Suhai com as assessorias evoluiu de forma bastante positiva. “Percebemos uma atuação cada vez mais estruturada, com foco em resultados e relacionamento de longo prazo. As assessorias se consolidaram como grandes aliadas na disseminação do nosso modelo de negócio, nos ajudando a entender as particularidades regionais e a construir uma operação mais próxima e eficiente”.

Para Solon Barretto, VP Comercial e UX da Alba Seguradora, que faz questão de manter a

sua matriz no Nordeste, a fundação da própria Aconseg-NNE, em 2022, é um grande exemplo de investimento na região.

“A Aconseg-NNE está completando três anos e a nossa retomada também. Foi uma feliz coincidência termos a Aconseg-NNE como uma aliada no nosso plano de expansão para a região. Os profissionais que compõem a gestão de uma Aconseg vêm com grande experiência do mercado, como o Djalma (Ferraz), o Pedro (Gomes), (Eduardo) Scartezini, o David (Correia) e a Yvana (Naira). Eles conseguem falar a língua das seguradoras e apoiar o corretor”.

Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Seguros, define a atuação das assessorias como de extrema importância para o funcionamento do mercado de seguros como um todo. “Nesse setor cada vez mais competitivo e dinâmico, as seguradoras precisam estar mais próximas dos corretores, e nem sempre conseguem fazer isso com a capilaridade e intensidade que gostariam. E é nesse momento que entram as assessorias - como braços estratégicos que ampliam o alcance comercial das seguradoras e oferecem suporte técnico, operacional e até motivacional aos corretores”.

Além disso, Freitas percebe que as assessorias têm buscado se especializar em oferecer inteligência ao mercado, soluções tecnológicas, treinamentos e orientação consultiva e, com isso, têm ajudado os corretores a serem mais eficientes, mais competitivos e preparados para atender as novas exigências dos consumidores. “Já a Bradesco Seguros está comprometida em apoiar as assessorias e oferecer um suporte completo com nossos produtos e serviços, fortalecendo esta relação essencial para o sucesso do mercado”.



Leonardo Freitas
Diretor Comercial da Bradesco Seguros

Na visão do diretor da Bradesco, as assessorias deixaram de ser intermediárias operacionais e avançaram para co-participantes no desenvolvimento dos negócios, agregando valor em múltiplas frentes como desenvolvimento de corretores, proximidade e inteligência de mercado, desenvolvimento de frentes de negócios.

“Com isso, notamos que a parceria vem se tornando cada vez mais forte. Assim como fazemos com os corretores, buscamos ouvir atentamente as assessorias e compartilhar experiências, compreendendo suas necessidades e expectativas para que possamos atuar de forma cada vez mais próxima e assertiva”, acrescenta Freitas.

“Mais do que importante, eu diria que a atuação das assessorias se tornou indispensável. A realidade do mercado mudou e rápido. Os corretores estão lidando com um cliente mais exigente, tecnologias que se renovam o tempo todo e uma agenda comercial cheia de desafios. Nesse cenário, a assessoria virou peça-chave. Ela está ali no dia a dia, traduzindo estratégias em ações práticas, encurtando caminhos e ajudando o corretor a enxergar oportunidades onde, sozinho, talvez ele não enxergasse”, analisa Antonio Edmir Ribeiro, diretor Territorial da MAPFRE para as regiões Norte e Nordeste.

Ele observa que, nestes três anos, a parceria da companhia com as assessorias evoluiu como toda boa relação, com diálogo, confiança e aprendizado mútuo. “No começo, como toda construção, ainda estávamos ajustando expectativas, entendendo os papéis. Mas o tempo e os resultados falaram mais alto. Hoje, trabalhamos com mais sinergia, mais clareza sobre onde cada um agrega. As assessorias deixaram de ser apenas um elo operacional e passaram a ser uma parte estratégica da engrenagem da MAPFRE. Elas conhecem o território, falam a língua do corretor e trazem uma leitura de mercado que complementa muito bem o que vemos de dentro da companhia”, comenta.

Segundo Ronaldo Dalcin, diretor Comercial Regional Nordeste da Tokio Marine, a atuação das assessorias nos últimos anos tem ganhado ainda mais importância no mercado de seguros e também na Tokio Marine.

“Atualmente, as assessorias representam 22% da produção do canal varejo da nossa companhia a nível nacional e, só na Regional Nordeste, em 2024, representaram 44% da nossa produção - o que reforça ainda mais sua relevância para nós”.

“As assessorias são parceiros de negócio essenciais para a Tokio Marine e, sem dúvidas, tornaram-se ainda mais relevantes para o mercado como um todo nestes últimos três anos, pois desempenham um papel essencial como agentes que nos auxiliam na ampliação de nossa



Solon Barretto
VP Comercial e UX da Alba Seguradora

“COM A FORÇA DAS ASSESSORIAS, TEMOS A CHANCE DE ROMPER ALGUMAS BARREIRAS HISTÓRICAS E CONSTRUIR UMA PRESENÇA MAIS FORTE, MAIS CONECTADA COM AS NECESSIDADES LOCAIS. QUE A ACONSEG-NNE CONTINUE SENDO ESSE ESPAÇO DE TROCA, DE ESCUTA ATIVA E DE INCENTIVO AO DESENVOLVIMENTO”

capilaridade e distribuição de nossos produtos e serviços”, define Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte da Tokio Marine.

Ele pontua que a relação da seguradora com as assessorias se fortaleceu ainda mais nos últimos três anos. “Em 2024, as assessorias representaram 21% da produção na nossa Regional Norte e 22% do varejo em todo o Brasil, as perspectivas sobre essa representatividade são muito positivas, podendo crescer ainda mais daqui para frente”.

“Na Tokio Marine, nós consideramos o trabalho das assessorias como algo essencial e, por isso, investimos constantemente na construção de uma relação forte, pautada pelo respeito, seriedade e confiança, que tem evoluído proporcionalmente à sua importância ao longo dos últimos anos”, diz Dalcin.



Antonio Edmir Ribeiro
Diretor Territorial da MAPFRE
para as regiões Norte e Nordeste



Eduardo Grillo
Diretor comercial da Suhai Seguradora

“NA TOKIO MARINE, NÓS CONSIDERAMOS O TRABALHO DAS ASSESSORIAS COMO ALGO ESSENCIAL E, POR ISSO, INVESTIMOS CONSTANTEMENTE NA CONSTRUÇÃO DE UMA RELAÇÃO FORTE, PAUTADA PELO RESPEITO, SERIEDADE E CONFIANÇA, QUE TEM EVOLUÍDO PROPORCIONALMENTE A SUA IMPORTÂNCIA AO LONGO DOS ÚLTIMOS ANOS”

Futuro

Para os próximos anos, Grillo diz esperar que a Aconse-g-NNE continue sendo esse elo agregador e desenvolvendo o setor, impulsionando ainda mais a profissionalização das assessorias e promovendo o crescimento sustentável da região. “Contem com a Suhai como parceira nesse caminho de evolução e conquistas”.

“Espero que as assessorias acompanhem a Alba no nosso plano de retomada. Consideramos a Aconse-g-NNE um grande aliado estratégico da companhia. Temos uma expectativa alta de que, por sermos uma seguradora do Nordeste, contemos com essa grande aliança. Somos uma empresa vocacionada para alianças. O nosso nome não é à toa. A Alba é a Companhia de Seguros Aliança da Bahia que tem um histórico de grandes alianças nesses 155 anos. Consideramos a Aconse-g-NNE, mais um case de



Ronaldo Dalcin
Diretor Regional Comercial
Nordeste da Tokio Marine



Cefas Rodrigues
Diretor Comercial Regional
Norte da Tokio Marine

aliança de sucesso que estamos construindo”, destaca Barretto.

O VP da Alba ainda destaca o fortalecimento das Aconsegs como um grande marco de evolução. “Elas vêm em bloco se fortalecendo no Brasil inteiro, aumentando seus recursos de atendimento. As Aconsegs são um grande exemplo do marco de evolução do mercado de seguros para as assessorias”.

Segundo Freitas, daqui em diante, para os próximos anos, a expectativa é de crescimento contínuo e sustentável no setor de seguros, impulsionado pela crescente conscientização da população sobre a importância de proteção e pela inovação nas ofertas de produtos. Para isso,

a Bradesco considera a atuação das assessorias de seguros como essencial.

“Esperamos que a voz unificada das assessorias do NNE continue a contribuir com políticas que fortalecem o setor e a distribuição de seguros, fomentando a profissionalização, estimulando a troca de experiências entre as assessorias associadas e potencializando esse nosso ecossistema”, ressalta o diretor da Bradesco.

Para o futuro, o diretor da MAPFRE diz esperar que a Aconse-g-NNE continue encontrando formas criativas e consistentes de fortalecer o mercado do Norte e Nordeste, sem perder a proximidade que sempre foi a sua marca. “A região tem um potencial enorme, mas ainda pouco explorado em algumas frentes. Com a força das assessorias, temos a chance de romper algumas barreiras históricas e construir uma presença mais forte, mais conectada com as necessidades locais. Que a Aconse-g-NNE continue sendo esse espaço de troca, de escuta ativa e de incentivo ao desenvolvimento, porque quando todo o ecossistema cresce junto, o cliente final também sente a diferença”.

“A Aconse-g-NNE desempenha um papel fundamental no mercado segurador. Para os próximos anos, avaliamos que seguirá contribuindo ativamente para o fortalecimento do relacionamento entre as seguradoras e as assessorias, de forma fundamental para a expansão do nosso segmento no Brasil”, comenta Dalcin.

“Na Tokio Marine, nós estimamos muito o trabalho que a Aconse-g-NNE tem realizado e acreditamos que, para os próximos anos, continuará atuando como um catalisador no mercado de seguros na construção perene de relacionamento entre as seguradoras e as assessorias, nos ajudando diariamente a expandir a cultura do seguro no País”, completa Cefas Rodrigues.



Segurança e tranquilidade no aluguel



Tokio Marine Aluguel

O Seguro Fiança da Tokio Marine é bom para o inquilino, o proprietário e para a imobiliária. Para quem vai morar, substitui o fiador e o depósito caução; para o proprietário e imobiliária, é a garantia do recebimento do aluguel.

Confira as vantagens



PAGAMENTO DE SINISTRO EM ATÉ 5 DIAS ÚTEIS, SE A DOCUMENTAÇÃO ESTIVER CORRETA.



COBERTURA PARA SUBTRAÇÃO E DANOS DE BENS FIXOS NO IMÓVEL NA COBERTURA DE DANOS DO IMÓVEL.



CADASTRO SIMPLIFICADO DA IMOBILIÁRIA.

**QUER SABER MAIS?
FALE COM SEU GERENTE COMERCIAL.
ESCANEE E CONHEÇA**



**TOKIOMARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

[tokiomarine.com.br](https://www.tokiomarine.com.br)

[Tokio Marine Seguradora](#)

[/TokioMarineSeguradora](#)

[tokiomarineseguradora](#)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Aluguel – SUSEP 15414.900960/2018-14. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). SAC Atendimento ao Cliente 24 horas para sugestões, elogios e reclamações: 0800 703 9000. Ouvidoria: 0800 449 0000 – de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados nacionais. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Junho/2025.

Riscos Diversos têm oportunidades em diversos setores da economia

Companhias investem em treinamentos, capacitação e especialização e mostram aos corretores o potencial da carteira



A MAPFRE começou 2025 com um crescimento de 22% na carteira de Riscos Diversos, o que mostra que há bastante espaço para crescer nessas regiões. “A carteira de Riscos Diversos, que inclui máquinas e equipamentos não agrícolas, é bastante ampla. Ela inclui desde máquinas e tratores até equipamentos médicos, odontológicos, estéticos e placas de energia solar, tanto fixos quanto móveis ou portáteis. O produto oferece coberturas básicas, como danos externos, e adicionais como responsabilidade civil, lucros cessantes, entre outras. No caso das placas solares, por exemplo, há proteção contra vendaval, danos elétricos e roubo”, descreve Antonio Edmir Ribeiro, diretor Territorial da MAPFRE para as regiões Norte e Nordeste.

Conforme o diretor, a seguradora simplificou a jornada de contratação do produto com a criação de um sistema que permite cotações rápidas e fechamento ágil, o que facilita bastante o trabalho dos corretores e estimula as vendas.

Segundo ele, o grande destaque hoje é o seguro para placas solares. “Temos olhado com bastante atenção para esse segmento, que vem crescendo muito dentro da carteira de Riscos Diversos. Nas regiões Norte e Nordeste, onde há alta incidência de sol, tanto pessoas quanto empresas estão cada vez mais conscientes da importância de consumir energia de forma mais sustentável”.

Já na Tokio Marine, na carteira de PJ a Regional Norte cresce 18% no acumulado até o mês de maio deste ano, com destaque para os produtos de Riscos Nomeados e Garantia. “Nós desenvolvemos um seguro de Riscos Nomeados e Operacionais para atender a demandas variadas e específicas, de forma que o cliente, junto com seu corretor de confiança, possa realizar a contratação sob medida”, conta Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte da Tokio Marine.

Segundo ele, a cobertura básica, por exemplo, cobre incêndios, incidência de raios, explosão e fumaça, e as adicionais contemplam diversas outras situações como vendaval, danos elétricos, roubo e furto mediante arrombamento, entre outras circunstâncias.

Conforme Ronaldo Dalcin, diretor Comercial Re-

gional Nordeste da Tokio Marine, a carteira de produtos PJ como um todo vem apresentando um destaque histórico na Regional Nordeste, composta pelos estados da Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte.

“Se verificarmos o desempenho acumulado do ano até o mês de maio, estamos auferindo um crescimento de 40,3% na carteira PJ, fruto de uma atuação comercial especializada e estruturada, com apoio irrestrito dos nossos times da matriz”, observa Dalcin.

Mais atentos

Ribeiro observa que os corretores e as assessorias estão cada vez mais atentos a essa carteira. “Muitos estão ampliando seu portfólio para oferecer uma solução mais completa aos clientes, com uma visão 360° das necessidades deles. A carteira de Riscos Diversos traz oportunidades em diversos setores da economia, como construção civil, indústria, comércio e área médica. Por isso, tem despertado maior interesse por parte dos corretores”.

“A Tokio Marine vem fomentando o crescimento dos Produtos PJ em todo o Brasil, na região Norte não é diferente. Recentemente, inclusive, foi criado o cargo de gerente Comercial PJ com o objetivo de prestar um atendimento dedicado e especializado junto a nossos corretores e assessorias, incentivando-os a varejar nesses produtos, explorando o potencial de seus clientes. A iniciativa foi muito bem aceita entre nossos parceiros, sempre atentos a oportunidades de novos negócios nessa carteira”, destaca Rodrigues.

“Entendemos como um movimento bastante importante os corretores, direcionando esforços para a diversificação dos seus negócios. Vender mais para o mesmo cliente, aumentando a fidelização com a corretora, tem sido uma busca de grande parte dos nossos parceiros de negócios. Quanto mais produtos ativados para um mesmo cliente, mais fiel e blindado esse segurado estará à corretora”, completa Dalcin.



Antonio Edmir Ribeiro, diretor Territorial da MAPFRE para as regiões Norte e Nordeste



Ronaldo Dalcin, diretor Regional Comercial Nordeste da Tokio Marine



Cefas Rodrigues, diretor Regional Comercial Norte da Tokio Marine

PORTAL DE NEGÓCIOS BRADESCO SEGUROS



O escritório digital para todo corretor.

- Plataforma 100% online para facilitar o gerenciamento da sua carteira.
- Oportunidade de leads para geração de novos negócios.
- Consulta de informações essenciais para o seu dia a dia.

Siga @comvocecorretor no Instagram e acompanhe as novidades.



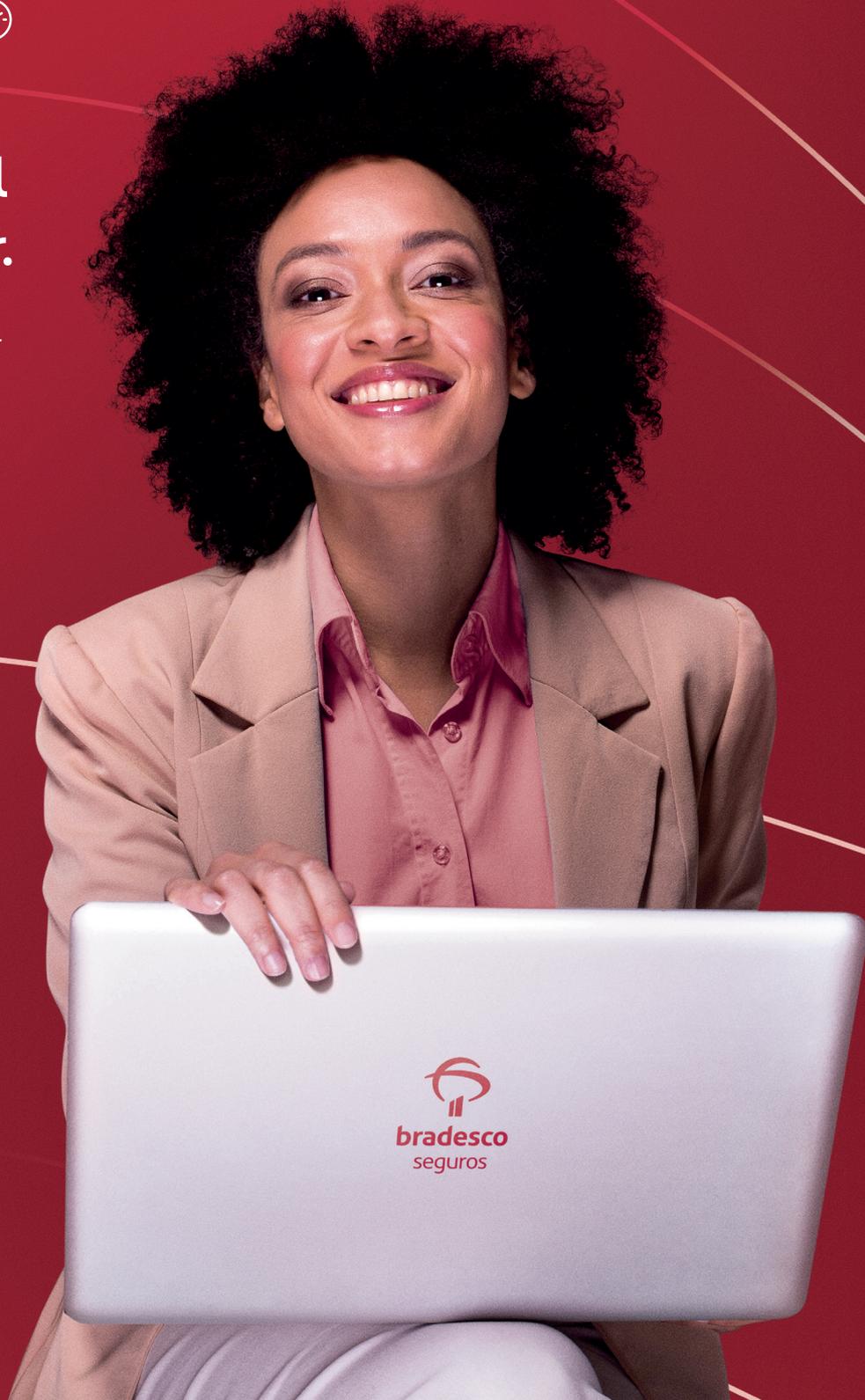
bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

Acesse o site
ou escaneie o QR Code



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966 | Ouvidoria: 0800 701 7000. Para atendimento à pessoa com Deficiência Auditiva ou de Fala, acesse o nosso site. CNPJ: 33.055.146/0001-93



“Nosso mercado está em constante crescimento”

É o que reforça Edvan Gomes, presidente do Sincor-PB, sobre o mercado de seguros na região, que se desenvolve muito alicerçado pelo corretor de seguros

Em 2025, João Pessoa (PB) passa a contar com a Semana Municipal do Seguro, incluída no calendário oficial da cidade. A iniciativa foi defendida pelo vereador Coronel Kelson e propõe uma semana inteira dedicada à disseminação da cultura do seguro na cidade. “Vamos levar esse projeto a outras cidades do nosso Estado. O corretor de seguros paraibano tem um papel fundamental na disseminação e distribuição dos seguros na sociedade”, comenta o presidente do Sincor-PB, Edvan Gomes de Vasconcelos.

Para ele, atualmente, a maior necessidade do corretor de seguros é manter-se atualizado, além de tornar-se hábil conhecedor do universo digital e do tráfego pago.

“O nosso mercado passa por constantes transformações. Logo, exige do corretor de seguros muita atenção nas atualizações, particularidades e diversificações de produtos de cada seguradora. Creio que esse seja nosso maior obstáculo”, comenta.

Nesse sentido, o sindicato possui ações para auxiliar os profissionais. “O Sincor-PB é um grande facilitador para a classe, protegendo, estudando, coordenando e representando legalmente os corretores de seguros em suas necessidades. Buscamos também difundir a cultura de seguros em nossa região para alcançar um público mais amplo que ainda não consome o seguro e, com isso, evidenciar sua importância em nosso cotidiano”.

Ele lembra que o mercado de seguros no Brasil cresceu mais de 12% em 2024, consolidando a sua trajetória de expansão. “Na Paraíba, o setor acumulou uma arrecadação de mais de R\$ 2 bilhões, o que nos coloca em uma posição de destaque na região Nordeste. Nosso mercado está em constante crescimento.

O corretor paraibano vem se destacando no cenário nacional por sua capacitação e habilidade na condução de grandes negócios. Hoje, o nosso estado conta com grandes profissionais e corretoras de seguros com grande volu-



me de operações”, analisa.

Na visão do presidente do Sincor-PB, as assessorias em seguros surgiram para atender a uma demanda do mercado segurador que cresce a cada ano. “Elas são ágeis, flexíveis e oferecem o suporte necessário ao corretor de seguros”.

O Sincor-PB foi fundado em junho de 1989 com o propósito de defender e representar os interesses dos corretores de seguro da Paraíba. São 36 anos de conquistas importantes e destaques na defesa dos interesses dos corretores de seguros e da plena proteção securitária de toda a sociedade.

Ao ser perguntado sobre como o corretor pode ser definido em uma frase, Vasconcelos responde: “É o único profissional capaz de identificar, atender e proteger o cliente em sua real necessidade”.

“NOSSO MERCADO ESTÁ EM CONSTANTE CRESCIMENTO. O CORRETOR PARAIBANO VEM SE DESTACANDO NO CENÁRIO NACIONAL POR SUA CAPACITAÇÃO E HABILIDADE NA CONDUÇÃO DE GRANDES NEGÓCIOS. HOJE, O NOSSO ESTADO CONTA COM GRANDES PROFISSIONAIS E CORRETORAS DE SEGUROS COM GRANDE VOLUME DE OPERAÇÕES”

ANIVERSÁRIO NA BAHIA

O Clube dos Seguradores da Bahia, presidido por Fausto Dórea, comemorou 66 anos em abril. O presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz, e integrantes de assessorias associadas participaram da celebração junto a lideranças do mercado segurador nacional.



CONHECENDO OS SINDICATOS DE PERTO

A Daxa Assessoria, associada à Aconseg-NNE, participou, em abril, do evento “Conhecendo os sindicatos de perto”, que contou com a participação do presidente do Sindseg-NNE, Edmir Ribeiro, e do presidente do Sincor-PE, Carlos Valle.



ACONSEG-NNE MARCARÁ PRESENÇA NO CONEC 2025

A Aconseg-NNE estará presente, junto às demais Aconsegs do Brasil, com um estande do Conec 2025, que será realizado de 25 a 27 de setembro, em São Paulo.

Para Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE, participar pela primeira vez como expositor no maior Congresso de Corretores de Seguros do Brasil traz a confirmação de que o trabalho da Aconseg-NNE está avançando.

“Além de realizar ações diversas desde a sua fundação em 2022, é importante para a Aconseg-NNE aproveitar essa oportunidade no Conec 25 para apresentar amplamente a nossa instituição, o que estamos fazendo nas regiões Norte e Nordeste, o empenho das assessorias associadas em prestar um atendimento cada vez mais qualificado aos nossos corretores de seguros e fortalecer os relacionamentos com as seguradoras e parceiros comerciais que representamos”.

CONSEGURO EM SÃO PAULO

O presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz, acompanhou a Conseguro 2025, realizada em São Paulo, pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), que discutiu as principais inovações tecnológicas e os desafios regulatórios do mercado de seguros.



EVENTO EM PERNAMBUCO

Assessorias associadas à Aconseg-NNE prestigiaram, em maio, o evento promovido pelo Sindseg-NNE exclusivo para o Clube das Executivas de Pernambuco.



ACONSEG-NNE PROMOVERÁ SEU PRIMEIRO ENCONTRO

A Comissão de Eventos da Aconseg-NNE e assessorias associadas de Recife (PE) se mobilizaram para organizar o I Encontro da Aconseg-NNE. O evento será realizado em 14 de agosto, no JCPM Trade Center, e contará com transmissão ao vivo no YouTube.

I ENCONTRO ACONSEG-NNE

DIA 14/08 - ÀS 14H

2 PAINÉIS DE DEBATE: DIVERSIFICANDO AS VENDAS DE SEGUROS E INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E ATENDIMENTO HUMANIZADO.

MODERADORES PRESENCIAIS:



Karline Brombio -
Diretora Comercial Mapfre
Julio Marlin -
Diretor Administrativo Zurich
Fabio Morita -
Diretor Auts e Mais, Allianz



Dennis Milan -
Diretor Tecnológico Tokio
Eduarda Galiza -
Diretor Comercial Sulab
Walter Augustin -
Diretor Comercial SulAmérica

TRANSMISSÃO AO VIVO: REDE YOUTUBE

Para mais informações sobre o evento, procure o seu Assessor ACONSEG-NNE
JCPM TRADE CENTER - AV. ANTÔNIO DE
OCELOS, 60 - PINA, RECIFE-PE (84) 9934-2907



A REVISTA DA ACONSEG-NNE CHEGA AO SEU PÚBLICO

A edição número 8 da Revista da Aconseg-NNE entrou em circulação e as assessorias associadas se engajaram na distribuição de exemplares para os corretores e executivos de seguradoras parceiras.

Bora dar um giro para ver quem deu uma olhadinha na nossa revista. Afinal, dentre as lideranças do mercado estão Francisco Galiza, diretor da Rating de Seguros (foto 1), e Rogério Freeman, diretor de Comunicação do Sincor-SP (foto 2).

AS ASSOCIADAS



AGB ACESSORIA

Anderson Bezerra | @aguimaraesb
anderson@agbassessoria.com.br
(81) 99217-3014



ÁGIL ACESSORIA E CONSULTORIA

Mirela Soares | @agil_assessoria
mirela@agilassessoria.net
(98) 99975-9933



ASSESSORIA FERRAZ

Djalma Ferraz
 @af_assessoriaferraz
djferraz@hotmail.com | (77) 98809-3606



ATENAS ACESSORIA

Yuri Costa
 @atenasseg | yuri.atenasfsa@gmail.com
(75) 99977-0063



BISPO ACESSORIA

Cidalia Bispo | @cidaliabispo.assessoria
cidalia.bispo@bbispoassessoria.com.br
(71) 98118-7601



BRITO ACESSORIA DE SEGUROS

Julliano Brito | @britoassesso
julliano.brito@britoassessoria.com.br
(74) 98822-3579



CARDOSO ACESSORIA DE SEGUROS

Ellane Cardoso | @cardosoassessoria
assessoria.ellanecardoso@gmail.com
(94) 99132-7327



CARIRI CONSULTORIA E ACESSORIA

Pedro Felício | @caririassessoria
pedrofelicio@caririassessoria.com
(88) 98180-2550



CM ACESSORIA E CONSULTORIA MA

Cláudio Mourão | @cmassessoriam
claudio.cmassessoria@gmail.com
(98) 98833-6181



CONNECTASEG ACESSORIA

Elda Wylga | @connectaseg
elda@connectaseg.com
(86) 98128-4579



CONSERTS ACESSORIA

Sérgio Tadeu | @consertsassessoria
s.tadeu@terra.com.br
(81) 98794-0393



DAXA ACESSORIA DE SEGUROS

Donovan Souza | @daxa.assessoria
donovan@daxaassessoria.com
(81) 98845-1119



DC ACESSORIA

David Correia | @dcassessoria
david@dcassessoria.com.br
(85) 99994-3528



DP MÚLTIPLA ACESSORIA

Décio Padilha | @dpmultiplaassessoria
decio@dpmultiplaseguros.com.br
(81) 99973-9858



FRANQUIADA ACESSORIA

Yvana Naira | @franquiadaassessoria
yvana@franquiada.com.br
(75) 98130-9124



GARANTIA SEGUROS JOÃO PESSOA

Adjamir Pontes | @garantiasseguros
adjamir.cesar@garantiasseguros.com.br
(83) 98822-4242



GARANTIA SEGUROS RECIFE

Hodson Menezes | @garantiasseguros
hodson.menezes@garantiasseguros.com.br
(81) 99971-1953



JE A ACESSORIA

Elder Alves | @jea_assessoria
elderlves@assessoriasseg.com.br
(86) 99437-7799



JEB RODRIGUES ACESSORIA DE SEGUROS

João Eudes | @jeb.assessoria
tokiomarine@assessoriajn.com.br
(88) 98836-5383



LEFAU ACESSORIA

Lenilton Faustino | @lefauassessoria
leniltonmaraba@gmail.com |
(94) 99284-8421



LINS ACESSORIA

João Lins
j.lins@linsassessoria.com.br
(81) 99197-7866



MCM BENÍCIO ACESSORIA

DE SEGUROS | Mirian Benício
 @mcmbenicio.assessoria
mirian.cristiane@hotmail.com
(94) 99193-1955



MD ACESSORIA EM SEGUROS RN

Márcia Duarte | @mdassessoriar
md.assessoriar@hotmail.com
(84) 99934-6961



MOOZ ACESSORIA

Filipe Freire | @filipelucena
filipe.freire@moozassessoria.com.br
(83) 98753-5773



NORTE E SUL BAHIA ACESSORIA

Luiz Alberto Muniz | @lamuniz11
luiz.alberto@assessoriasul.com.br
(73) 99983-5078



PHOENIX RESOLUTION ACESSORIA

Patrícia Holanda | @phoenix.resolution
patricia.holanda@phsas.com.br
(81) 99702-3666



RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS ALAGOAS

Pedro Henrique Gomes | @resulta_assessoria
pedro@resultassessoria.com
(82) 99977-1899



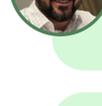
RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS PARAÍBA

Pedro Correia Gomes | @resulta_assessoria
pedro.repr@outlook.com
(83) 98866-2420



SCARTEZINI SEGUROS & NEGÓCIOS

Eduardo Scartezini
 @scartezinisegurosenegocios
eduardo.scartezini@scartezinism.com.br
(84) 99834-2907



SEGUROS MACEDO ACESSORIA

Pedro Macedo
 @segurosmaçado_assessoria
pedro.macedo@segurosmaçado.com.br
(81) 98893-6238



TOLEDO ACESSORIA

Rodésio Toledo | @toledoassessoriajipa
rodesiotoledo@gmail.com
(69) 98500-4439



V6 ACESSORIA | Valquiria Ferreira

@v6.assessoria
valquiria@v6assessoria.com.br
(71) 98182-3880

É BOM DE MAPFRE

SER CORRETOR DE
SEGUROS É BOM.
ESTAR COM UMA
ASSESSORIA DA ACONSEG



MAPFRE

Cuidamos do que é importante para você

Na MAPFRE, acreditamos no crescimento conjunto através de parcerias sólidas e relacionamentos duradouros!

Desenvolvemos produtos inovadores, processos eficientes e serviços sob medida para proporcionar a melhor experiência para você, corretor.

Somos uma seguradora multiprodutos com soluções completas e trabalhamos com um atendimento personalizado em diferentes canais, desenhado para impulsionar o crescimento do seu negócio!

Quer alcançar novos patamares? Fale agora mesmo com a sua assessoria e venha fazer parte do time MAPFRE!

mapfre.com.br

Proteja o futuro dos seus clientes com segurança e confiança.

Ajude seus clientes a protegerem suas conquistas através das nossas soluções em seguros, abrangendo linhas de negócios em riscos patrimoniais e pessoais.

Com a Alba Seguradora, você oferece proteção completa e personalizada, garantindo segurança e tranquilidade em todos os momentos da vida.

 Filiais e Assessorias: * Bahia * São Paulo | RJ - MG - GO - DF - PR - SE - PE - CE - TO



RESIDENCIAL



EMPRESARIAL



VIDA INDIVIDUAL PROTEGIDA



ACIDENTES PESSOAL INDIVIDUAL PREMIÁVEL



VIDA EM GRUPO



ACIDENTES PESSOAIS COLETIVO



VIDA PME



VIDA CAPITAL GLOBAL **NOVO**



PRESTAMISTA



RISCOS DIVERSOS



GARANTIA ESTENDIDA

Corretor, junte-se a nós e faça parte de uma história com mais de 150 anos.



Faça aqui seu pré-cadastro.

alba 
SEGURADORA
Grupo Aliança da Bahia

alba.com.br

 @albaseguradora