

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

# ACONSEG<sup>NNE</sup>

ANO II . NÚMERO 5 . ABR/MAI/JUN 2024

## A JORNADA DAS ASSESSORIAS COM A ZURICH

Companhia inclui assessorias em seu plano de expansão devido ao importante trabalho no atendimento aos corretores de seguros e clientes, e cresce no Norte e Nordeste

Marcio Benevides,  
diretor-executivo  
de Distribuição da  
Seguradora Zurich

Eduardo Fazio, diretor  
Regional RJ/ES/N/NE  
da Seguradora Zurich

### Seguro Residencial

Danos elétricos é cobertura atrativa em proteção repleta de serviços com alto valor agregado ao segurado

### Custo x Benefícios

Mais acessíveis à população, planos odontológicos vislumbam horizonte de crescimento

# Aluguel de imóvel sem fiador?



Substituí o Fiador e o Depósito Caução.



Aprovação rápida e sem burocracia com cartório.



Parcelamento sem juros, de acordo com a duração do contrato de locação.



Ampla aceitação: Imóveis Comerciais e Residenciais.

## Tokio Marine Aluguel **RESOLVE** Seguro Fiança Locatícia

Quer saber mais?  
Fale com o seu  
Gerente Comercial.



**ESCANEIE E CONHEÇA.**



[tokiomarine.com.br](http://tokiomarine.com.br)  
Tokio Marine Seguradora  
/TokioMarineSeguradora  
[tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



## O PODER DA DIVERSIFICAÇÃO

**É** impressionante o potencial de negócios existente para todos os lados em que olhamos nas regiões Norte e Nordeste. Nesta edição abordamos o seguro residencial, ainda com pouca cobertura da população, um cenário que, juntos, nós, assessorias, seguradoras e corretores podemos reverter.

Diversificar os ramos de atuação é algo muito importante para o corretor e as assessorias podem ajudar muito nesta missão. A quem quer arriscar pela primeira vez, pode-se pensar em começar com a combinação perfeita do auto e residencial, ou seja, se você tem o cliente de auto, experimente oferecer a ele o residencial. É bem mais fácil ter um sim de quem já lhe deu sim.

Pelo próprio valor, o residencial representa um ótimo negócio para o segurado. Some-se a isso o fato de a proteção contar com a cobertura de danos elétricos, essencial nas nossas regiões, diante das ocorrências de quedas de energia.

Oferecer mais de uma proteção ao segurado é algo que temos insistido com os corretores que atuam com as assessorias parceiras. Entendemos ser algo vital para todos, principalmente para o segurado.

Ainda no quesito diversificação, outro produto a ser trabalhado é o odontológico, que também vem se destacando por possuir baixo ticket e alto valor agregado ao cliente. Aqui a combinação perfeita é o saúde e o odonto, que formam uma jornada completa de cuidado.

Observamos que o conhecimento que podemos adquirir sobre os mais variados produtos disponíveis no mercado de seguros é algo importante. Pensando nisso, a Aconsegnne criou a Comissão de Formação e Capacitação coordenada por Elda Brito, que se une a outras comissões para que possamos compartilhar experiências e agregar conhecimentos.

Em nossa entrevista especial, temos Marcio Benevides e Eduardo Fazio, nossos grandes parceiros da Zurich, cuja aposta nas assessorias tem sido crescente, estratégica e já traz resultados para todos.

Aproveitar as oportunidades é algo que as assessorias associadas à Aconsegnne têm feito por meio do estímulo aos seus corretores. E assim continuaremos. Tudo é possível para quem tem vontade de aprender e inovar.



**Djalma Ferraz, presidente da Aconsegnne**

## EXPEDIENTE

A **Revista da Aconsegnne** 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; Elda Brito, diretora administrativa, e Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação

**Comissão Editorial:** Djalma Ferraz, presidente; David Correia, diretor financeiro, e Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação

**Conteúdo Editorial, Projeto Gráfico e Diagramação:** Editora Cobertura

**Periodicidade:** Trimestral **Distribuição:** gratuita

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

# O modelo de trabalho diferenciado com as assessorias da Zurich

*Resultados mostram estratégia de expansão e intensificação da atuação nas regiões Norte e Nordeste como bem-sucedida, conforme Marcio Benevides*

**A** Seguradora Zurich vem despontando como grande parceira das assessorias em seguros em todos o País. O propósito é claro: ser a melhor companhia para as assessorias trabalharem. Para isso, a seguradora criou um modelo de trabalho bem definido e diferenciado com as parceiras, visando a eficiência tendo, inclusive, disponibilizado as mesmas ferramentas que estão à disposição do time comercial da seguradora.

“Sabemos do papel que as assessorias têm para o desenvolvimento do mercado segurador brasileiro e acreditamos que esta atuação é como uma extensão das filiais físicas da companhia. Escolhemos nossas parcerias de forma estratégica, em todo o território nacional, apoiando a companhia

nas regiões em que queremos crescer”, comenta Marcio Benevides, diretor-executivo de Distribuição da companhia.

“As assessorias também fazem parte do nosso plano de expansão geográfica. Elas desenvolvem um trabalho muito importante oferecendo consultoria comercial no atendimento aos corretores de seguros e clientes fisicamente mais distantes da Zurich”, completa o diretor.

A estratégia com as assessorias está alinhada ao fato de a companhia confiar no aumento da distribuição dos seus produtos através do corretor. “Elaboramos um modelo para que cada assessoria atenda a 150 corretores, no máximo. Desta forma, apenas considerando as assessorias, a Zurich cresceu cerca de 56,9% em prêmio emitido em 2023. Nas regiões Norte e Nordeste, o crescimento foi de 97,7%”.

Para isso, disponibiliza para as assessorias as mesmas ferramentas de gestão utilizadas pela equipe de gerentes comerciais. Isso possibilita maior eficiência na atividade comercial, já que as assessorias podem acompanhar a evolução de produção dos corretores, como cotações, fechamentos e resultados.

“Além disso, para nós, é fundamental capacitar continuamente as assessorias acerca dos produtos e dos serviços da seguradora. Oferecemos ainda, como grande diferencial de mercado, um suporte especializado da nossa área de Engenharia de Riscos à área comercial, especialmente para soluções mais complexas, para empresas. E as assessorias que apoiam a distribuição de todo o portfólio da seguradora podem contar com essa solução”.

## Força comercial

A Zurich atua com uma diretoria comercial integrada para os estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo e as regiões Norte e Nordeste. “Fazendo um recorte, apenas pela Gerência Regional Norte e Nordeste, estamos fisicamente presentes com escritórios em Recife e Salvador, além de contar com a parceria de 15 assessorias, que nos permitem estar ainda mais próximos dos clientes”, descreve Benevides.

Segundo ele, em 2023, a companhia obteve um crescimento expressivo de cerca de 65% na Gerência Regional N/NE, e até abril deste ano já registrou um aumento de cerca de 36% em relação ao mesmo período do ano passado. “Podemos dizer que nossa estratégia de expansão e intensificação da atuação na região tem sido bem-sucedida”.

Recentemente, a seguradora expandiu a presença territorial com a atuação de Gerentes Comerciais Mobile em Belém (PA), Natal (RN) e Fortaleza (CE). “Localidades que não possuímos filial física, mas são de extrema relevância na continuidade do plano de expansão geográfica, visando a entrada em novas regiões de interesse, bem como a permanência e o fortalecimento em regiões que já estamos presentes”, justifica.

Conforme Benevides, além da Gerência Regional que atende as regiões Norte e Nordeste, a companhia conta com uma Superintendência Comercial específica para definir a estratégia e o modelo de atuação das assessorias. “Todas as assessorias são suportadas por Gerentes Comerciais da Zurich, que executam toda a gestão comercial e acompanhamento no dia a dia. Reconhecemos a qualidade do atendimento e a



Marcio Benevides  
Diretor Executivo  
de Distribuição da  
Seguradora Zurich

proximidade com os corretores como peças fundamentais para expandir nossos negócios”, destaca.

Eduardo Fazio, inclusive, retornou à companhia em março deste ano para assumir a Diretoria Regional RJ/ES/N/NE para dar continuidade às estratégias de negócios.

“Minha missão é contribuir com a estratégia da companhia de expandir nossa atuação, aumentar nossa participação na região e dar suporte às oportunidades de negócios por meio da ampliação do portfólio de produtos. As regiões Norte e Nordeste apresentam elevadas taxas de crescimento econômico, portanto faz muito sentido continuarmos investindo e acelerando, ainda mais, a nossa presença”, comenta Fazio.

### Expansão e presença

“Como companhia multilinha e multiproduto, investimos para oferecer aos corretores não apenas produtos de proteção que atendam às diversas necessidades de seus clientes, mas também para aprimorar nossos processos, a fim de ser uma seguradora simples de operar. Priorizamos projetos que tenham a melhoria da experiência do cliente e dos nossos parceiros como foco”, define Benevides.

Segundo o diretor, a estratégia da Zurich neste ano, nacionalmente, está focada em três pilares principais: crescimento com disciplina, intensificação do relacionamento com os corretores (incluindo assessorias) e diversificação do portfólio. “Ampliaremos nossa base de corretores ativos e consolidaremos nossa expansão territorial, intensificando a presença e atuação da Zurich em várias regiões, incluindo o Norte e o Nordeste”.

Com as assessorias, especificamente, a intenção é manter as agendas recorrentes, envolvendo escuta ativa para melhorias e iniciativas de desenvolvimento aos corretores atendidos por meio delas. “Também incentivaremos um maior mix de negócios na carteira dos corretores, ampliando seu olhar para produtos além do automóvel, como o residencial, o empresarial e os seguros de vida, além das linhas corporativas, já tradicionalmente diferenciadas na Zurich”.

“No Norte e no Nordeste, especificamente, seguiremos investindo no aperfeiçoamento da comunicação com o corretor por meio de canais pensados especialmente para ele e em investimentos na simplificação de processos, visando facilitar o dia a dia do profissional. A companhia seguirá investindo para aumentar a capilaridade de distribuição de seus produtos na região, sobretudo reforçando a sua atuação por meio das assessorias”, comenta Benevides que, além da expansão natural dos produtos de varejo, espera a consolidação de um trabalho de capacitação dos corretores para entrada das linhas corporativas em sua base de clientes.

A tendência de produtos a serem trabalhados pelos corretores das assessorias segue apontando para o seguro para automóveis, que ainda é a principal carteira para o corretor de seguros focado no varejo. No entanto, conforme o diretor-executivo, a companhia também oferecerá outras proteções, que devem ganhar relevância para a diversificação do portfólio do corretor, como os seguros de Vida Individual, o Vida PME e o seguro Residencial.

“A Zurich oferece soluções dirigidas aos corretores para

que atendam às necessidades de seus clientes. É uma oportunidade para que o corretor faça uma consultoria de riscos mais orientada e aumente as possibilidades de diversificação de seu portfólio”.

Ao liderar uma estratégia que se mostra acertada, Benevides ressalta: “Seguiremos investindo na ampliação da nossa presença geográfica em todo o País para atender o corretor da maneira como ele preferir, inclusive, por meio das assessorias de seguros”.

**> 15** é o número de assessorias parceiras nas regiões Norte e Nordeste

**97,7%** foi o crescimento dos prêmios emitidos da Zurich nas regiões Norte e Nordeste

**65%** foi o crescimento registrado pela Gerência Regional N/NE em 2023

**36%** foi o incremento do desempenho alcançado pela Gerência Regional N/NE até abril deste ano



Eduardo Fazio  
Diretor Regional RJ/ES/N/NE  
da Seguradora Zurich



### Cresce a importância do seguro residencial

*Facilidade na contratação, serviços que auxiliam no dia a dia e cobertura para danos elétricos estão entre os destaques da proteção*

**E**m bora o seguro residencial venha conquistando espaço, apenas 17% das residências possuem seguro no Brasil, segundo levantamento da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) de 2021.

Na região Nordeste, 7% das residências têm seguro, enquanto no Norte o volume é de 4,6%. Para ampliar a quantidade de residências seguradas, as companhias investem na disponibilização de serviços que facilitam o dia a dia do segurado, agregando valor ao seguro.

As coberturas do seguro Residencial Sob Medida da Bradesco, por exemplo, passaram por transformações que tornaram o produto ainda mais atual em relação ao mercado, com proteções personalizáveis, de acordo com a necessidade do contratante. “Foram criadas coberturas e assistências para a casa e o apartamento, sendo de uso habitual ou veraneio, tendo a proteção para atividade comercial na residência como um dos grandes atrativos e diferenciais, com cobertura para máquinas, móveis, utensílios, mercadorias e matérias-primas diretamente relacionados com a atividade profissional do segurado, cujo ramo esteja devidamente enquadrado na legislação do MEI”, conta Raquel Cerqueira, superintendente-executiva de Ramos Elementares da Bradesco Seguros.

Para divulgar a proteção, em relação às regiões Norte e Nordeste, a Bradesco Seguros vem marcando presença em eventos e road shows com corretores locais com o objetivo de fomentar oportunidades e apresentar os avanços em inovação, o que vem impactando positivamente na contratação.

“No Nordeste, por exemplo, o estado do Rio Grande do Norte apresentou um notável aumento na procura por seguro Residencial durante o ano de 2023, destacando-se com um crescimento expressivo de 105% em prêmios em comparação ao ano anterior. O desempenho do estado é o maior entre todos os estados do Nordeste, e supera significativamente a média de mercado da região, que atingiu cerca de 13%. Ainda, o Rio Grande do Norte se destaca em nível nacional, ultrapassando a média do País, que foi de aproximadamente 14%”, comenta Raquel.

“Embora ainda sejam regiões em que ainda há uma penetração menor deste tipo de seguro, em ambas houve um crescimento de mais de 30% de um ano para o outro neste produto no mercado”, comenta Magda Truvilhano, superintendente de Produtos RD Massificados da Tokio Marine. “Seguindo essa tendência, na Tokio Marine, por exemplo, nós observamos que nos últimos 12 meses houve um crescimento de mais de 12% em volume de prêmios nas duas regiões”, completa.

Ela destaca que a companhia sempre procura acompanhar as necessidades dos segurados e estar atenta às principais tendências. Nesse contexto, ela cita a facilidade de contratação do seguro residencial por meio de canais digitais, que podem ser utilizados tanto pelos clientes quanto pelos corretores de seguros.

“Assim, para facilitar ainda mais essa contratação e torná-la ainda mais personalizada, em 2024, a Tokio trouxe para o produto Residencial digital uma novidade, que é o ajuste dos planos de acordo com as necessidades do segurado, desta forma, ao ofertar pacotes de coberturas, há possibilidade de customização conforme o desejo do segurado”.

A Seguradora Zurich também observa um movimento de crescimento e expansão da contratação do seguro residencial nas regiões Norte e Nordeste. “Nos primeiros quatro meses do ano, na Gerência Regional Norte e Nordeste, registramos crescimento de 50% no prêmio emitido nas linhas de negócio Property, que incluem residencial e empresarial



Raquel Cerqueira  
Superintendente-executiva de Ramos  
Elementares da Bradesco Seguros

(pequenos negócios)”, comenta Eduardo Fazio, diretor regional RJ/ES/N/NE da Zurich Seguros.

Segundo ele, a combinação de estratégias de educação, personalização de produtos, parcerias locais e inovação tecnológica está ajudando a aumentar a penetração e a conscientização sobre a importância do seguro residencial nessas regiões. “Com o tempo, essas iniciativas devem continuar a fortalecer o mercado e proteger um número maior de residências contra riscos diversos”.

## Prestação de serviço

Segundo Raquel, a Bradesco registrou um aumento de 56% no acionamento de assistências do seguro residencial entre janeiro e março deste ano frente o mesmo período do ano passado. Os serviços mais comuns solicitados são os de encanador e eletricista, que somados atingiram quase 60 mil chamados no primeiro trimestre.

“Para painéis fotovoltaicos, a Bradesco Seguros possui o seguro Equipamento. O equipamento para energia solar também está amparado pelo produto Residencial Sob Medida, quando estiver fixado no telhado do imóvel. Assim, tendo amparo por todas as coberturas contratadas no seguro”, explica a superintendente.

“Uma das principais características do seguro residencial da Zurich, além da proteção, é a oferta de benefícios que facilitam o dia a dia das famílias. E boa parte deles está alinhada aos compromissos globais que envolvem o futuro do planeta. Um dos principais diferenciais do seguro residencial da Zurich são suas coberturas, serviços e assistências com pegada de sustentabilidade”, reforça Fazio.

Ele cita como exemplos descarte ecológico de móveis ou eletrodomésticos, descarte ecológico de entulho e/ou sobras de obras e consultoria ambiental, com profissionais ambientais especializados para auxiliar os segurados a praticarem atitudes como consumo consciente de água, energia elétrica, reciclagem de lixo.

“Além disso, como um diferencial que dá mais personalização, o seguro residencial comercializado pela companhia tem três opções de planos de assistência 24 horas que são fundamentais para ajudar com as questões relacionadas ao imóvel, à escolha do cliente”, diz o diretor da Zurich.

## Danos elétricos

Um levantamento inédito da Associação Brasileira de Conscientização para os Perigos da Eletricidade (Abracopel) mostra que o número de incêndios causados por sobrecarga elétrica cresceu 61% entre 2018 e 2023. Metade dos acidentes ocorreram dentro de casa e a grande maioria, 62,7%, começou nas instalações elétricas internas.

A região Nordeste lidera em acidentes elétricos, com 149 ocorrências por choque elétrico e 112 mortes no 1º semestre de 2023 (em comparação com 138 ocorrências e 109 mortes em 2022).

Magda explica que o objetivo da cobertura de danos elétricos é assegurar a proteção contra danos a equipamentos, que sejam ocasionados por oscilação de energia, tanto causadas por raios quanto as causadas por sobrecargas elétricas na própria rede de energia elétrica. “Por conta disso, é, sem dú-

- DE ACORDO COM A ANEEL, AS REGIÕES NORTE E NORDESTE DO BRASIL ENFRENTAM OSCILAÇÕES E INTERRUPÇÕES FREQUENTES NO FORNECIMENTO DE ENERGIA ELÉTRICA
- A REGIÃO NORDESTE LIDERA EM ACIDENTES ELÉTRICOS
- RIO GRANDE DO NORTE É DESTAQUE EM SEGURO RESIDENCIAL ENTRE OS ESTADOS BRASILEIROS
- 149 OCORRÊNCIAS POR CHOQUE ELÉTRICO E 112 MORTES FORAM REGISTRADOS NO 1º SEMESTRE DE 2023

vida, uma cobertura que faz sentido para os imóveis de todas as regiões. Observamos que, no que tange ao nosso produto, nossos segurados do Norte e Nordeste são bastante conscientizados a respeito da relevância dessa cobertura, que motiva 82% de contratação da cobertura de danos elétricos nas nossas apólices de seguro residencial nessas regiões”, diz.

Na Bradesco, as coberturas de incêndio e explosão estão contempladas no modelo básico Seguro Residencial Sob Medida. “O segurado, pode, ainda, complementar com coberturas acessórias para danos elétricos e equipamentos eletrônicos”, destaca Raquel.

Para Pedro Macedo, presidente do Conselho da Aconseg-NNE, a cobertura de danos elétricos é fundamental para todos os seguros residenciais. Trata-se de uma cobertura oferecida por seguradoras que visa cobrir prejuízos causados por problemas elétricos em uma residência. Esses danos podem incluir curtos-circuitos, sobretensões, sobrecargas elétricas e outros eventos relacionados à eletricidade.

“Essa cobertura contri-



Pedro Macedo  
presidente do Conselho  
da Aconseg-NNE



Magda Truvilhano  
Superintendente de Produtos RD  
Massificados da Tokio Marine

bui minimizando os prejuízos da população que reside nessas regiões, abrangendo custos de reparo ou substituição de equipamentos elétricos danificados. Sendo assim, podemos afirmar que é uma cobertura de grande importância para os segurados, uma vez que visa minimizar possíveis perdas financeiras consideráveis”, comenta Fazio.

O diretor da Zurich ainda comenta que os clientes que tiveram sinistros de danos elétricos e utilizaram a rede de assistência técnica avaliaram a seguradora com um alto índice de satisfação NPS (Net Promoter Score). “Sendo assim, o modelo se

mostra extremamente eficiente em seu objetivo principal de melhorar a experiência do cliente no produto”.

A proteção se torna ainda mais necessária na região Nordeste, que é líder no Brasil em acidentes elétricos.

### Argumentos não faltam ao corretor

“A cobertura de danos elétricos é uma das mais contratadas e uma das mais acionadas no seguro residencial, então faz todo o sentido ela ser um excelente argumento de venda. Mas é preciso lembrar que o seguro residencial conta com inúmeras coberturas que podem ser interessantes para cada pessoa, a depender do seu estilo de vida ou da localidade da residência”, recomenda o diretor da Zurich.

Conforme Fazio, os corretores podem enfatizar a abrangência e os benefícios tangíveis das coberturas ao vender seguros residenciais. Ao destacar como o seguro pode proteger contra uma ampla gama de riscos e proporcionar serviços úteis, eles valorizam o produto e incentivam que os clientes usufruam dos seus benefícios em sua plenitude.

“A cobertura de danos elétricos é a que possui a maior frequência de acionamento no País, representando 60% dos avisos de sinistro no seguro residencial. Sendo, portanto, a cobertura que mais se indeniza no produto, além de afetar equipamentos de uso diário, como eletrodomésticos e eletroeletrônicos, que necessitam de rápida reposição para menor transtorno na rotina dos segurados”, diz Fazio.

Segundo Raquel, a Bradesco Seguros vem trabalhando, fortemente, para oferecer opções acessíveis e abrangentes de seguros residenciais, atendendo às necessidades específicas de cada cliente.

“Ao oferecer serviços valiosos, como limpeza de caixa d’água, manutenção de ar-condicionado e suporte de chaveiro, proporcionamos comodidade e tranquilidade aos nossos segurados. Destacamos, ainda, a flexibilidade de estender a cobertura para incluir placas solares/sistemas fotovoltaicos para casas e empresas, reconhecendo a importância crescente das energias renováveis”, comenta a superintendente da Bradesco.

Magda observa que os corretores têm procurado diversificar suas carteiras com a oferta do seguro residencial, que

tem uma importância muito relevante, pois garante um dos patrimônios mais importantes das pessoas: seu lar. “Além de ser um seguro com ótimo custo x benefício, com valores que cabem em todos os bolsos, possui garantias importantes como incêndio, raio e explosão, danos elétricos, roubo, entre muitas outras que são bastante procuradas nestas regiões. Outro motivo de contratação é a assistência 24 horas que pode ser utilizada para aqueles problemas do dia a dia, sem necessariamente ter ocorrido um evento de sinistro”.

Fazio destaca que o seguro residencial, naturalmente, tem uma afinidade grande com o seguro automóvel, que frequentemente é o carro-chefe dos negócios de muitos corretores do varejo. “Sendo assim, faz sentido, até por uma questão de diversificação de portfólio, que esse tipo de seguro atraia a atenção dos corretores que buscam prestar uma consultoria de risco mais qualificada aos seus clientes. Além disso, vemos no mercado o surgimento de novos produtos que incentivam e podem funcionar como uma porta de entrada para os clientes no que diz respeito ao seguro residencial. Um exemplo é o seguro Auto + Casa, recém-lançado pela Zurich, um produto que traz todas as vantagens e flexibilidade do seguro automóvel e um pacote de coberturas fixas para a residência”.

### Assessorias também podem contribuir

A parceria realizada entre uma assessoria e um corretor de seguros é um grande diferencial estratégico que visa potencializar as vendas e garantir o sucesso dos profissionais. “Uma assessoria traz consigo um time de profissionais especializados, munidos de conhecimento sobre os diversos produtos e serviços oferecidos. Tal fato proporciona ao corretor acesso a informações atualizadas e precisas sobre as melhores opções de seguros residenciais para atender às necessidades específicas de cada cliente. Com esse respaldo, o corretor pode oferecer orientações personalizadas, aumentando a confiança do cliente e fechando negócios de forma mais eficiente, com as coberturas adequadas às necessidades individuais de cada segurado”, explica Pedro Macedo, presidente do Conselho da Aconsej-NNE.

Ele destaca que o processo de venda de seguros residenciais não termina com a assinatura do contrato. “Uma assessoria oferece um acompanhamento contínuo ao corretor e ao segurado, garantindo que as necessidades de ambas as partes sejam atendidas ao longo do tempo. O suporte de uma assessoria exerce um papel fundamental para contribuir com a fidelização do cliente junto ao corretor e para a construção de um relacionamento sólido e duradouro, seja para esclarecer dúvidas, realizar cotações, ajustar coberturas, alinhar estratégias de marketing ou até mesmo auxiliar em situações de sinistros”.



Eduardo Fazio  
Diretor Regional RJ/ES/N/NE  
da Seguradora Zurich

# Capacitação profissional é força motriz da Aconseg-NNE

*Corretores se beneficiam dos descontos nos cursos oferecidos pela ENS; ideia é ampliar a parceria com a escola e realizar um curso de certificação especial para as equipes das assessorias*

A Aconseg-NNE criou oito comissões sobre temas relevantes para seus associados e o mercado de forma geral. Na edição anterior da Revista da Aconseg-NNE, abordamos a Comissão de Comunicação e Marketing. Agora, retratamos a Comissão de Formação e Capacitação Profissional, liderada por Elda Brito.

“O propósito dessa comissão é desenvolver projetos e parcerias com as diversas entidades como a Escola de Negócios e Seguros (ENS), a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), os Sindicatos das Seguradoras, os Sindicatos dos Corretores e os Clubes de Seguros para criação e divulgação de cursos de formação aos diversos atores do mercado, assessorias e corretores, juntamente com suas equipes, e fomento da cultura do seguro ao público em geral”, explica o presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz, um dos entusiastas da criação das comissões.

Segundo ele, desde a criação da Aconseg-NNE em 2022 foram realizadas diversas conversas com dirigentes da ENS. “Recentemente estreitamos o relacionamento com a Janine Couto, coordenadora Comercial da ENS, e no início de 2024 firmamos convênio oficial entre a Aconseg-NNE e a Escola. Nosso convênio consiste em ampliar a divulgação dos cursos já existentes e disponíveis para todos que se interessam e querem se profissionalizar no amplo mercado de seguros, bem como desenvolver novas oportunidades para quem deseja ingressar ou já atua no mercado e busca adquirir novos conhecimentos, aperfeiçoar e avançar na área de seguros”, explica.

O presidente aproveita para destacar que a formação e a capacitação são fundamentais para o bom desempenho de qualquer profissional. “Sabemos que precisamos e podemos aprender mais a cada dia. Diante de tantas inovações no mundo, nas relações e nas empresas, a capacitação é necessária para o exercício adequado de qualquer da atividade na área de seguros”.



Elda Brito  
Coordenadora da Comissão de Formação e Qualificação da Aconseg-NNE



Rosiane Rocha  
Coordenadora da ENS responsável pela Região Norte, DF e parte da Região Nordeste



Nívea Barros  
Coordenadora regional da ENS, responsável por BA, SE, MG, MT e GO



Djalma Ferraz  
Presidente da Aconseg-NNE

## Ações previstas

Conforme Elda, coordenadora da Comissão, com a parceria os corretores estarão ainda mais informados, em tempo real, sobre a existência dos diversos cursos da ENS, além de obterem direito a descontos exclusivos pelo fato da sua empresa se qualificar como uma corretora atendida por assessoria filiada a Aconseg-NNE.

“Os corretores também terão acesso a conteúdos exclusivos e formatados para atenderem suas demandas específicas, voltadas para o mercado de seguros do Norte e Nordeste do Brasil”, diz Elda. “Para as assessorias, o principal benefício é a valorização da sua empresa em possuir a chancela da melhor Escola de Seguros como sua parceira na promoção dos mais variados cursos para todos os corretores por elas atendidos”, acrescenta.

Ferraz comenta que a ideia é ampliar a parceria com a ENS e realizar um curso de certificação especial para as equipes das assessorias. “Novas associadas serão convidadas para participarem das atividades e fortalecerem ainda mais essa importante comissão. Também estamos planejando, ainda para 2024, algum curso destinado aos corretores de seguros do Norte e Nordeste”.

Elda lembra que as assessorias veem o investimento em capacitação com muita seriedade e compromisso. “Constantemente, além de investirmos na capacitação das próprias equipes das assessorias filiadas à Aconseg-NNE, seja na participação em cursos e até mesmo congressos regionais e nacionais, realizamos, individualmente e em parceria com as seguradoras e operadoras de planos de saúde que representamos, treinamentos dos mais diversos aos corretores de seguros que atendemos”, comenta a coordenadora.

# O valor agregado do plano odontológico

*Ainda subpenetrado segmento tem grande potencial para corretores no Norte, Nordeste e em todo Brasil*

**A**tualmente apenas 16% dos brasileiros contam com um plano odontológico, ou seja, pouco mais de 33 milhões de indivíduos têm a cobertura odontológica ativa, segundo dados atualizados em abril pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

“O mercado praticamente dobrou de tamanho desde 2011, mesmo com todos os grandes desafios que foram enfrentados nesse período, como uma das maiores recessões da história do Brasil em 2016 e 2017 e a pandemia da Covid-19, a partir de 2020”, contextualiza Cadu Martins, diretor Comercial da Amil.

O mercado de planos vem apresentando um forte ritmo de expansão. “O setor cresceu em média 5,3% ao ano nos últimos dez anos. Nesse período, foi de 20 milhões para 30 milhões de beneficiários, e a boa notícia é que esse crescimento permanece acelerado. Nos últimos cinco anos, o setor cresceu 36% e teve o acréscimo de 8,5 milhões beneficiários”, analisa Elsen Carvalho, diretor Comercial da Odontoprev.

Entre os motivos para o aumento, Carvalho destaca a percepção de valor agregado e o ticket acessível dos planos odontológicos, que custam menos que os médicos/hospitalares, além de ter se consolidado como um dos principais benefícios oferecidos pelas empresas para os seus colaboradores”.

Inclusive, o mercado de planos odontológicos segue como um nicho potencial para corretores nas regiões Norte e Nordeste.

Segundo o diretor, o market share da Odontoprev na região Norte é de 26%, enquanto no Nordeste é de 25%. Em 2018, a Odontoprev adquiriu uma operadora regional do Nordeste, a Odonto System, a qual contava na época com mais de 637 mil vidas, o que reforça a atuação estratégica na região.

“A região Nordeste é a segunda maior região onde a Odontoprev está presente em número de beneficiários, sendo a segunda que mais cresceu nos últimos 12 meses. No setor, temos comparações semelhantes, a região Nordeste é a segunda maior em beneficiários (21% do total do setor x 20% um ano atrás) e a segunda que mais cresceu no último ano”, comenta Carvalho.

As assessorias desempenham um papel fundamental na estratégia comercial da Odontoprev para as regiões Norte e Nordeste, destacando-se pela sua atuação na geração de percepção de valor. “O suporte contínuo auxilia nas cotações e orientações necessárias para uma oferta mais personalizada, além da capacitação dos corretores, promovendo os produtos oferecidos pela Odontoprev, resultando em uma experiência positiva para os clientes”.

Segundo o diretor da Amil, nos últimos anos, essas regiões têm apresentado uma demanda crescente por serviços odontológicos,

impulsionada por diversos fatores, como o aumento da conscientização sobre a importância da saúde bucal e a ampliação da classe média, que busca mais acesso a serviços de saúde de qualidade. “A Amil Dental tem muitos clientes nessas regiões e a ambição de crescer ainda mais, com o apoio de seus parceiros e, o mais importante, pelo desejo do cliente, que quer ter o benefício e busca uma boa operadora para o atender nas suas necessidades com qualidade e com profissionais qualificados”.

“O cenário da odontologia no Brasil é promissor, com um mercado em crescimento constante, preços acessíveis e uma crescente demanda por serviços odontológicos de qualidade”, diz Carvalho.

## Abordagem consultiva

Segundo o diretor da Odontoprev, os corretores de planos odontológicos podem adotar uma abordagem mais consultiva, enfatizando os benefícios na contratação do plano e fortalecendo o relacionamento com sua base de clientes.

Um argumento importante é reforçar que o seu grande diferencial é permitir inverter a cultura de procurar tratamento apenas após o problema acontecer, viabilizando uma postura preventiva pelos beneficiários. “Os procedimentos curativos representam 86% dos gastos odontológicos, o que poderia ser evitado com um forte e eficiente trabalho de prevenção que, além de tudo, também apresenta custos menores”, argumenta.

Na Amil, os corretores parceiros contam com a Universidade de Vendas Amil para se manterem atualizados e bem-informados sobre os produtos comercializados. “Para isso, a Amil disponibiliza ambiente e ferramentas para munir e treinar os corretores com as informações necessárias para que possam esclarecer tudo sobre o plano de forma clara e didática ao consumidor”, comenta ao lembrar que outra ferramenta para os profissionais se manterem atualizados é o perfil Amil Corretores, no Instagram (@amilcorretores). “É mais uma ferramenta para apoiá-los. Acompanhando o perfil no Instagram, eles têm acesso a todas as novidades na tela de seu telefone celular, no formato da rede social, de forma ágil e eficiente”.

Ele ainda cita a capacitação profissional como algo relevante para as assessorias e os corretores. “O importante é estarem atualizados com o mercado odontológico e suas tendências e sempre em contato com as novidades da Amil”, comenta Martins.



Elsen Carvalho  
Diretor Comercial da Odontoprev



### Custo x benefícios

A Odontoprev conta com marcas dedicadas exclusivamente ao atendimento odontológico: Odontoprev, Bradesco Dental, Prívian, Odonto System, Brasil Dental e Mogidonto. O ticket médio varia entre R\$ 17 e R\$ 42.

“A proposta de valor Odontoprev envolve entregar ao beneficiário uma jornada de cuidados odontológicos completa. Por meio de diferentes marcas e produtos, buscamos trazer um novo olhar para o cuidado bucal. Cada uma delas possui características específicas que permitem atender aos diferentes públicos de forma diversificada e precisa e em conjunto com os corretores, é possível elaborar e desenvolver soluções personalizadas para atender às necessidades específicas de cada cliente”, comenta Elsen Carvalho.

Segundo Cadu Martins, a Amil Dental oferece uma

ampla variedade de planos odontológicos para atender a todas as necessidades de cuidados com a saúde bucal e o desejo de um sorriso bonito, com destaque para os produtos com coberturas especiais como clareamento, ortodontia e prótese. “Há planos para pessoa física tanto individuais, quanto familiares (a partir de três vidas). Para planos empresariais, a cobertura começa a partir de duas vidas”.

O valor mínimo individual para um plano com cobertura nacional é de R\$ 42,50, oferecido pelo Dental 205, em plano familiar. Segundo o diretor, esse plano inclui limpeza, tratamento de canal e de gengiva, extração de dente siso e muitos outros, totalizando mais de 220 procedimentos cobertos. “Vale destacar também o produto Dental E50, da linha estética da Amil Dental, que oferece cobertura de clareamento caseiro (gel + moldeira), com preço a partir de R\$ 75,94, também para plano familiar”.

Já o valor máximo para um plano odontológico individual familiar, a partir de três pessoas, começa em R\$ 187,77 por mês, com o produto E170 Orto + Prótese, da linha estética. “Esse plano contempla clareamento caseiro (gel + moldeira), aparelho fixo metálico e próteses em resina, cerâmica ou porcelana, além de mais de 300 outros procedimentos”.

## QUALIFICAÇÃO

### PLANO DE SAÚDE

A Aconsef-NNE e a Escola de Negócios e Seguros (ENS) realizaram, em junho, uma live com André Peres, professor e palestrante da Escola de Negócios e Seguros (ENS) e CSO da Absolutus Corretora de Seguros. O bate-papo teve como temática “Planos de Saúde: como surfar o ano de ouro”.



## GIRO DA ACONSEG-NNE

### ENCONTRO COM A MAPFRE

O presidente da Aconsef-NNE, Djalma Ferraz, esteve na matriz da MAPFRE em São Paulo para um encontro com executivos da MAPFRE. As assessorias associadas à Aconsef-NNE participaram de forma virtual.



### ENCONTRO NACIONAL DA ZURICH

Em abril, o presidente da Aconsef-NNE, Djalma Ferraz participou do encontro nacional com as assessorias realizado de forma híbrida pela Zurich.



### VISITA À SULAMÉRICA

Também em junho, duas associadas participaram presencialmente de uma reunião com a Diretoria da SulAmérica em sua sede em São Paulo. As demais assessorias da Aconsef-NNE acompanharam o encontro remotamente.





## 3º CONGREGOR

As assessorias em seguros filiadas à Aconseg-NNE participaram do 3º Congresso Regional Centro-Oeste, Minas Gerais e Espírito Santo dos Corretores de Seguros (Congregor) realizado em abril, em Brasília.

## SEMANA DO SEGURO NO RN

Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação da Aconseg-NNE, participou da sessão solene da lei 7.643/24, que criou a Semana Municipal do Seguro em Natal (RN), em abril.



## ENCONTRO NACIONAL DA MAPFRE

Três assessorias das regiões Norte e Nordeste associadas à Aconseg-NNE (Ferraz, CM e Franquiada) participaram do encontro realizado pela MAPFRE que reuniu 20 assessorias. Realizado em junho, o evento simbolizou uma marco na história da parceria entre as assessorias e a seguradora.



Hamilton Sobrinho (MAPFRE) Yvana Naira, Djalma Ferraz, Felipe Barboza (MAPFRE) e Cláudio Mourão

## 65 ANOS DO CLUBE DOS SEGURADORES DA BAHIA

O Clube dos Seguradores da Bahia completou 65 anos em abril e reuniu grandes nomes do mercado de seguros na celebração que contou com o apoio institucional da Aconseg-NNE. Inclusive, o presidente da Associação, Djalma Ferraz, entregou uma placa comemorativa ao presidente do Clube, Fausto Dórea. "Agradeço o prestígio da Aconseg-NNE", disse Dórea.



## A REVISTA DA ACONSEG-NNE

### ••• CHEGA AO SEU PÚBLICO •••

A edição número 5 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 Eduardo Scartezini (Aconseg-NNE) e Ronaldo Dalcin, presidente do Sindseg NNE (foto 2); e Fausto Dorea, presidente do Clube dos Seguradores da Bahia (à esq.), Djalma Ferraz (centro) e Josimar Antunes, presidente do Sincor-BA (foto 6).



## Resiliente, adaptável e comprometido em oferecer soluções de seguros

*Assim o presidente do Sincor-CE define a atuação dos profissionais, aos quais destaca a essencialidade da capacitação contínua diante de um mercado em constante evolução*

**E**nquanto a Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg) projeta um crescimento de 13% para o mercado em 2024, no Ceará espera-se que essa expansão seja ainda mais acentuada, impulsionada pela robustez da economia local e pela adoção de tecnologias avançadas pelo setor. É o que aposta o presidente do Sincor-CE, Fernando Dantas.

“Com um mercado em crescimento e uma população cada vez mais consciente da importância dos seguros, os corretores aqui estão se adaptando rapidamente às novas tecnologias e demandas dos consumidores, oferecendo serviços personalizados e de alta qualidade”.

Neste contexto de transformação e desafios, o mercado de seguros no Ceará se encontra em um ponto de inflexão. “Ao abraçar as novas oportunidades de qualificação e modernização, o mercado de seguros no Ceará se prepara para não apenas enfrentar os desafios iminentes, mas também para explorar novos horizontes de crescimento e sucesso”, analisa Dantas.

Ele vê a atuação do corretor de seguros no Ceará como dinâmica e resiliente. “O corretor cearense é resiliente, adaptável e profundamente comprometido em fornecer soluções de seguros que protegem e valorizam a vida e o patrimônio dos seus clientes”.

O momento de crescimento do mercado de produtos de benefícios tem motivado o sindicato a promover a transformação com foco em qualificação profissional e conscientização sobre a importância da comercialização de proteção financeira, como os seguros de Vida e Previdência. “Essa ênfase não apenas visa a expansão e a consolidação do mercado de seguros, mas também a uma maior assertividade nas receitas correntes através do cross-selling, ou seja, busca-se não apenas vender mais, mas vender melhor, aproveitando as bases de clientes existentes para oferecer produtos complementares que atendam às suas necessidades de proteção financeira”, observa.

Pensando nisso, o Sincor-CE desenvolveu o projeto “Café Seguro”, que contempla iniciativas de qualificação, com o objetivo de criar um espaço de aprendizado contínuo e interação.

“Este projeto não apenas reflete o compromisso do Sincor-CE com a capacitação e o desenvolvimento profissional, mas também se alinha com a visão de que o compar-



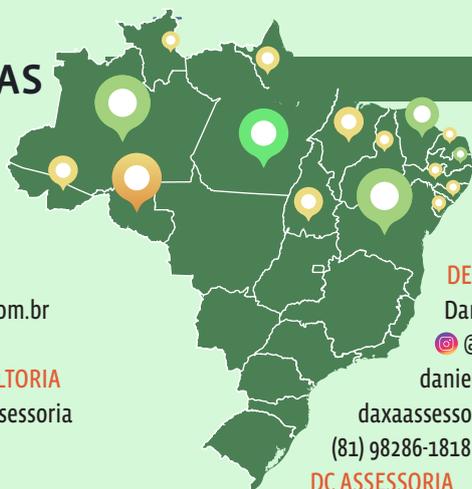
tilhamento de conhecimento é fundamental para elevar o padrão de excelência do setor. Ao oferecer acesso direto a informações valiosas e a oportunidade de aprendizado contínuo, o ‘Café Seguro’ se estabelece como uma iniciativa vital para o enriquecimento profissional e a sustentabilidade da prática de corretagem de seguros no Ceará”, argumenta.

Em sua visão, o corretor local tem a necessidade de acesso contínuo a treinamentos e desenvolvimento profissional. “Dada a diversidade econômica e geográfica do estado, é essencial que os corretores estejam bem equipados para atender às variadas necessidades de seguros dos diferentes segmentos da população”, diz ao comentar da necessidade de treinamentos mais específicos de vendas, como crosssell e abordagem.

Nesse contexto, as assessorias em seguros também desempenham um papel crucial, especialmente para os corretores independentes. “Elas fornecem suporte técnico, acesso a uma ampla gama de produtos de seguradoras e formação contínua, o que é fundamental para manter os corretores atualizados com as melhores práticas do mercado e garantir a qualidade do serviço ao cliente”, observa.

**“COM UM MERCADO EM CRESCIMENTO E UMA POPULAÇÃO CADA VEZ MAIS CONSCIENTE DA IMPORTÂNCIA DOS SEGUROS, OS CORRETORES AQUI ESTÃO SE ADAPTANDO RAPIDAMENTE ÀS NOVAS TECNOLOGIAS E DEMANDAS DOS CONSUMIDORES, OFERECENDO SERVIÇOS PERSONALIZADOS E DE ALTA QUALIDADE”**

# AS ASSOCIADAS



## AGB ASSESSORIA

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

## ÁGIL ASSESSORIA 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 ASSESSORIA

Yuri Costa | @atenasseg  
yscosta@uol.com.br | (75) 99977-0063

## BISPO ASSESSORIA

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

## BRITO ASSESSORIA DE SEGUROS

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

## CARDOSO ASSESSORIA DE SEGUROS

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

## CARIRI CONSULTORIA

### E ASSESSORIA

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

## CM ASSESSORIA E CONSULTORIA MA

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

## CONNECTASEG ASSESSORIA

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

## CONSERTS ASSESSORIA

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

## DAXA ASSESSORIA DE SEGUROS

Daniela Israel  
@daxa.assessoria  
daniela.israel@daxaassessoria.com  
(81) 98286-1818

## DC ASSESSORIA

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

## DP MÚLTIPLA ASSESSORIA

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

## FRANQUIADA ASSESSORIA

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

## GARANTIA SEGUROS JOÃO PESSOA

Adjmir Pontes | @garantiaseguros  
adjmir.cesar@garantiaseguros.com.br  
(83) 98822-4242

## GARANTIA SEGUROS RECIFE

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

## GRUPO ALMEIDA COSTA

Joacy Almeida | @grupo\_almeida\_costa  
joacy@grupoalmeidacosta.com.br  
(69) 99963-1168

## JEA ASSESSORIA

Elder Alves | @jea\_assessoria  
elderalves@assessoriaseg.com.br  
(86) 98102-2112

## JEB RODRIGUES ASSESSORIA DE SEGUROS

João Eudes | @jeb.assessoria  
tokiomarine@assessoriajn.com.br  
(88) 9.8836-5383

## LEFAU ASSESSORIA

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

## LINS ASSESSORIA

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

## MCM BENÍCIO ASSESSORIA DE SEGUROS

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

## MD ASSESSORIA EM SEGUROS RN

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

## MOOZ ASSESSORIA

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

## NORTE E SUL BAHIA ASSESSORIA

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

## PHOENIX RESOLUTION ASSESSORIA

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

## RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS ALAGOAS

Pedro Correia Gomes | @resulta\_assessoria  
pedro.repr@outlook.com  
(82) 98822-9830

## RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS PARAÍBA

Pedro Henrique Gomes | @resulta\_assessoria  
pedro@resultassessoria.com  
(82) 99977-1899

## SCARTEZINI SEGUROS & NEGÓCIOS

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

## SEGUROS MACEDO ASSESSORIA

Pedro Macedo | @segurosMACEDO\_assessoria  
pedro.macedo@segurosMACEDO.com.br  
(81) 98893-6238

## TOLEDO ASSESSORIA

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

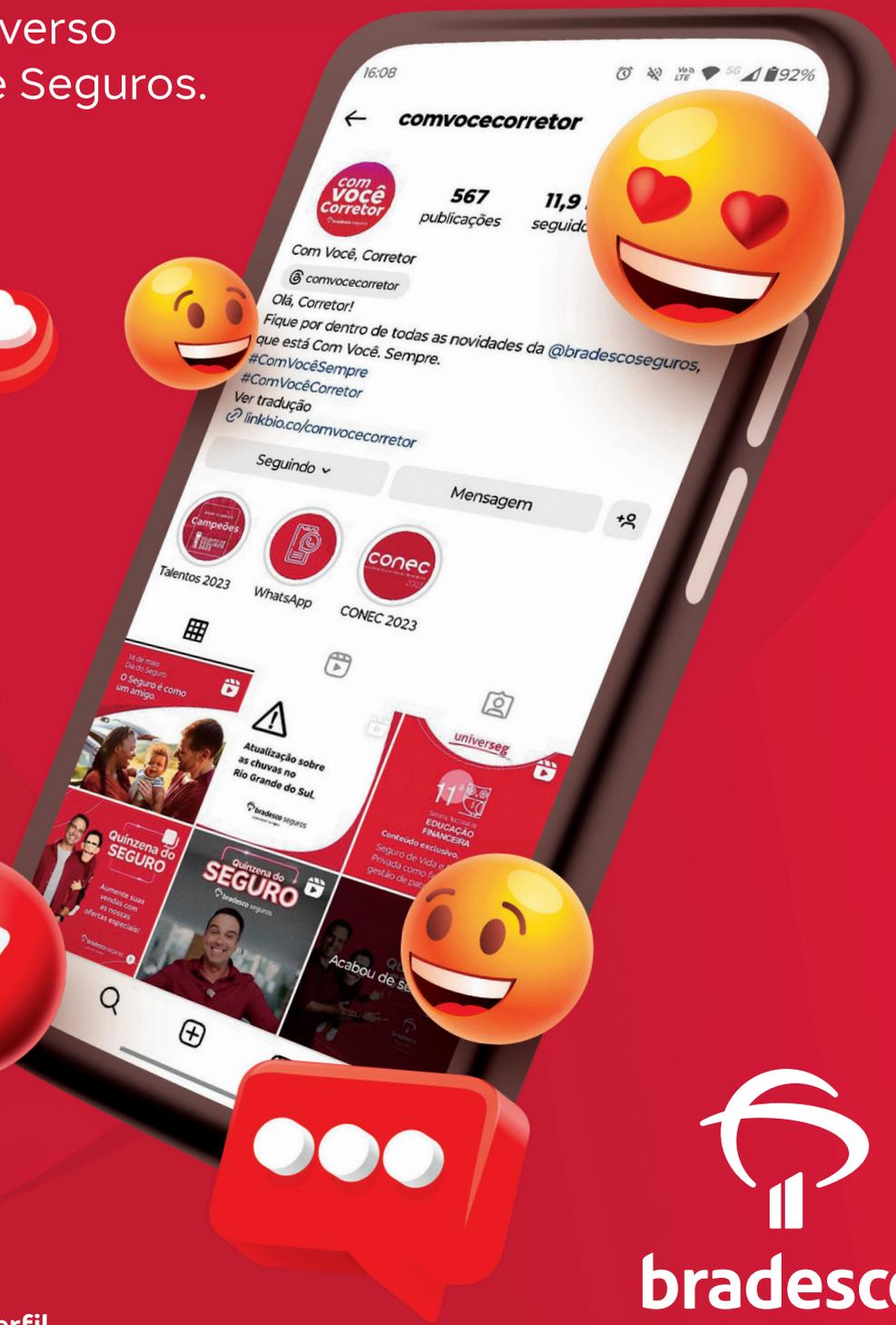
## V6 ASSESSORIA | Valquiria Ferreira

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

# Siga o @comvocecorretor

no Instagram e fique  
por dentro do universo  
dos Corretores de Seguros.

com  
Você  
Corretor  
bradesco seguros



Acesse nosso perfil  
pelo QR Code.



bradesco  
seguros

Com Você. Sempre.

# Chegou o Zurich Auto+Casa: Proteção em dobro em uma única apólice

Com o Zurich Auto+Casa é possível incluir coberturas residenciais na apólice do Automóvel e ter uma única proteção, dentro e fora de casa. Unimos os nossos maiores produtos em um só, para ampliar ainda mais suas oportunidades de venda e maximizar seus resultados!

**São os diferenciais do Zurich Automóvel com coberturas imprescindíveis do Zurich Residência.**



Escaneie o QR Code,  
conheça as coberturas  
disponíveis e ofereça  
agora para seus clientes!



 **ZURICH**

 /zurichnobrasil

 @zurichnobrasil

 Zurich Insurance

 zurich.com.br

 Zurich no Brasil