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

ACONSEG NNE

ANO III . NÚMERO 10 . JUL/AGO/SET 2025

# A NOVA FASE DA MAPFRE

Companhia investe em novidades, crescimento sustentável e no fortalecimento da parceria com os corretores e as assessorias

Karine Brandão
Diretora-executiva comercial do Canal Corretor da MAPFRE

## Consultor estratégico

Futuro do corretor é mais tecnológico e também mais humano

## I Encontro Aconseg-NNE

Evento debate diversificação de vendas, tecnologia e atendimento humanizado

# ESTÁ NO AR A CAMPANHA
# TOKIO ACELERA!

## A campanha que turbina seus resultados já começou. Com a Tokio Acelera, vender Auto Individual rende muito mais!

### Por que participar?

**As vantagens certas para você acelerar**
**Não há ranking:** todos têm a mesma chance de ganhar!

**Apuração mensal:** você não precisa esperar o final da campanha para receber. Seu pagamento será mensal, de acordo com a sua produção.

### Conheça a Fórmula do Acelerar:

| O QUE VOCÊ PRECISA FAZER: | | | E O QUE VOCÊ GANHA: | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Meta % Crescimento** | + | **Prêmio Emitido Líquido Mínimo** | **1% do total do Prêmio Emitido Líquido** | **OU** | **Comissão extra mínima** |

O VALOR MAIS **VANTAJOSO** ENTRE OS DOIS.

## Bora acelerar, Corretor!

**Acesse o Portal do Corretor em tokiomarine.com.br, veja o regulamento e acompanhe seu desempenho.**

TOKIO MARINE SEGURADORA
NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

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 Automóvel - SUSEP 15414.100335/2004-74. 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). 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. Outubro/2025.

# COMO SERÁ O FUTURO INTELIGENTE DO CORRETOR DE SEGUROS?

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

Chegamos à 10ª edição da nossa Revista com alguns marcos históricos da nossa trajetória. Estaremos presentes com um estande no Congresso de Corretores de Seguros - Conec, em São Paulo, como mais uma demonstração da importância dos corretores no nosso modelo de negócio.

Inclusive, aproveitamos o tema do evento para discuti-lo com nossos parceiros e também o anfitrião do evento, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Entender o que vem pela frente pode ser uma forma de despertar para os desafios. É o que nos propomos com uma matéria nesta edição, a fim de contribuir com os corretores de seguros para olhar para o futuro.

Destacamos em nossa capa uma entrevista com Karine Brandão, diretora da MAPFRE, que tem liderado o avanço da companhia no canal assessorias e o fortalecimento do laço com os corretores.

Nesta edição, temos também o registro do nosso I Encontro realizado em Recife (PE), que trouxe muitas reflexões sobre assuntos que estão na rota diária de discussão dos corretores de seguros. Aliás, foi assim que decidimos comemorar nossos três anos: compartilhando conhecimento.

Aproveitamos para registrar também a entrada das novas associadas Connect (SE), Empreendimentos (RN) e Inbraseg (PB), que chegam imbuídas do mesmo sentimento e comprometimento das assessorias que já constroem a história da Aconseg e do mercado das regiões Norte e Nordeste.

O dia do corretor está próximo. Nós parabenizamos os profissionais e lembramos a todos da sua importância na sociedade. O corretor é o melhor e mais eficiente canal de distribuição de seguros.

Se o mercado deseja chegar aos 10% de participação no PIB, conforme o Programa de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), conseguirá também por meio da ampliação da adesão ao seguro nas regiões Norte e Nordeste do País, cujos índices de penetração ainda são os menores do Brasil.

Sabemos que há a questão financeira, pois a renda per capita das regiões é inferior à média nacional. Mas temos produtos nos segmentos de Vida e Residencial com preços acessíveis. Recentemente, vimos notícias de que as pessoas estão consumindo mais em jogos e apostas do que na contratação de seguro de Vida. Temos a missão de refletir sobre isso e entender por que o seguro não entra mais no cotidiano das pessoas. E, claro, para atingirmos a tão sonhada expansão, precisamos fortalecer cada vez mais o corretor de seguros.

Feliz dia para todos os profissionais que são imprescindíveis na vida de cada um de nós. Sintam-se abraçados por todas as assessorias associadas.

"O DIA DO CORRETOR ESTÁ PRÓXIMO. NÓS PARABENIZAMOS OS PROFISSIONAIS E LEMBRAMOS A TODOS DA SUA IMPORTÂNCIA NA SOCIEDADE. O CORRETOR É O MELHOR E MAIS EFICIENTE CANAL DE DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS"

## 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.

Karine Brandão
Diretora-executiva comercial do Canal Corretor da MAPFRE

# MAPFRE fortalece relacionamento com corretores e assessorias

*Com uma equipe dedicada, sucursais e mais autonomia para as decisões, produção das assessorias cresce mais de 80% na MAPFRE*

Karine Brandão está na liderança do time comercial da MAPFRE há cerca de dez meses. Como diretora-executiva comercial do Canal Corretor da MAPFRE, ela tem contribuído para dar formato à nova fase da companhia com os corretores e as assessorias em seguros.

"Tem sido um período intenso e muito rico, o que me deu a oportunidade de mergulhar nas diferentes realidades do país, percebendo com mais clareza o que funciona de forma ampla e o que precisa ser adaptado a cada região. Isso vai desde a análise de indicadores até ouvir de perto o corretor lá na ponta", define.

Nesses meses, ela visitou diversas praças, especialmente no Norte e Nordeste, regiões onde a MAPFRE tem reforçado presença. "Nessas viagens, além de encontros com assessorias e corretores, tivemos a chance de apresentar produtos como o Auto Roubo e Furto, que chega com preço até 30% mais competitivo, e reforçar o programa MAPFRE + Corretor, que já está em sua primeira expansão. Ver o engajamento e a resposta rápida dos parceiros a essas iniciativas confirma que estamos no caminho certo", destaca ela sobre o contato próximo com corretores, assessorias e equipes internas, que tem sido fundamental para manter o ritmo de crescimento projetado e, ao mesmo tempo, reforçar a cultura de relacionamento que é marca da companhia.

Karine também faz um balanço muito positivo desse período à frente da diretoria comercial. "Conseguimos avançar na digitalização e oferecer ao corretor um portal de negócios mais dinâmico, que oferece mais agilidade em todos os processos, da cotação até a emissão", comenta.

No campo comercial, a seguradora manteve o crescimento consistente em Automóvel, Vida e Empresarial, e seguiu forte no Agronegócio, com soluções voltadas para o Patrimonial Rural, inclusive com um novo portal muito mais prático.

"As assessorias, que são um braço estratégico, tiveram um papel fundamental nos resultados desse semestre. A produção via esse canal cresceu mais de 80%, resultado da criação de uma equipe dedicada, sucursais e mais autonomia para as decisões. Reduzimos prazos, cortamos burocracia e conseguimos entrar de forma mais competitiva em mercados que antes eram desafiadores".

## Tendência

Ela observa como tendência um movimento claro de personalização. "O cliente quer um seguro que fale com a sua realidade, seja no valor, na forma de contratação ou no serviço agregado. Produtos modulares, que permitem ao segurado escolher coberturas e assistências, têm ganhado espaço principalmente no Vida Individual", observa.

No Automóvel, por exemplo, o Auto Roubo e Furto foi desenhado para atender quem busca proteção essencial com valor reduzido, além da nova franquia 25%, o pagamento automático no cartão de crédito, entre outras facilidades.

"Essa tendência também aparece no Vida PME Global e na reformulação do seguro de Doenças Graves, que ganhou mais abrangência. No canal corretor, a tecnologia é uma grande aliada, mas não substitui a relação de confiança. Então, a tendência é que as seguradoras invistam cada vez mais em plataformas ágeis e integradas, sem abrir mão do atendimento consultivo", conta Karine, ao destacar que o programa de relacionamento "MAPFRE + Corretor" aposta justamente nisso para dar as ferramentas necessárias para o corretor crescer com a companhia.

## MAPFRE + Corretor

"Temos plena consciência de que o corretor é o nosso maior parceiro, e foi com esse propósito que criamos o programa MAPFRE + Corretor. Ele organiza nossa rede em cinco níveis, considerando não só o volume de produção, mas também o engajamento, a qualidade no atendimento e a participação em treinamentos", comenta a diretora.

Cada nível traz benefícios exclusivos, que vão desde acesso antecipado a campanhas até premiações e capacitações presenciais. Nesse sentido, a companhia tem investido cada vez mais em proximidade, com roadshows, treinamentos e eventos, e participando de encontros regionais, como o promovido pela própria Aconseg-NNE, para ouvir, trocar ideias e entender as necessidades de quem está na linha de frente.

"Nosso objetivo é alcançar um crescimento de dois dígitos na região Nordeste. Essa é uma praça estratégica para a qual temos direcionado um alto volume de investimentos, resultando no aumento do número de novos corretores e no crescimento de negócios com nossos parceiros de longa data".

Segundo ela, as campanhas de incentivo também são uma parte importante dessa estratégia.

Para as assessorias, a companhia construiu uma estrutura dedicada, com gerência nacional, especialistas regionais de atendimento e áreas de governança exclusivas para cadastro e contratos. "Criamos também um portal exclusivo (o MAPFRE Negócios) para assessorias, onde elas visualizam a carteira de corretores que administram e acompanham os negócios gerando eficiência na operação. Essa visão integrada nos permite atuar de forma mais estratégica e rápida, aproveitando oportunidades no momento certo".

Na MAPFRE, ela conta que o corretor ligado a uma assessoria tem acesso a toda a proposta de valor da companhia. "Sabemos que cada jornada é única, e é por isso que trabalhamos juntos para que um parceiro corretor possa começar na categoria Bronze e até alcançar o patamar mais alto, que é a categoria Rubi. Nosso compromisso é fornecer as ferramentas, o suporte e as condições necessárias para um crescimento contínuo, com todo o suporte necessário para auxiliar os parceiros a alcançar o próximo nível".

Hoje, a seguradora conta com mais de 50 assessorias parceiras em todo o Brasil. O programa segue em expansão e já mostra impacto. Além dos benefícios progressivos por categoria, a companhia incluiu novos incentivos e indicadores para que o corretor possa acompanhar seu desempenho e planejar ações.

"Ainda neste semestre vamos lançar mais um desdobramento do programa que irá ajudar o corretor na sua comunicação com os clientes, por meio de um movimento inédito no mercado de seguros que visa apoiar os corretores na atração, relacionamento e conversão de clientes no ambiente online. Nosso objetivo é que o programa seja cada vez mais um diferencial competitivo para quem atua conosco", diz Karine, ao destacar que o feedback dos corretores tem sido muito positivo desde sua implementação.

## Novidades

Ela antecipa que a companhia está desenvolvendo novos produtos e reformulando alguns já existentes para torná-los mais aderentes às demandas atuais. No segmento de Automóvel, segue aprimorando o Auto Roubo e Furto e estudando a inclusão de novas assistências. Em Vida, o foco é ampliar as soluções modulares, permitindo coberturas personalizáveis para diferentes perfis e para proteção contra doenças graves.

"Já nos produtos massificados, nossa meta é fortalecer a atuação em residencial, empresarial, riscos diversos e responsabilidade civil na área da saúde. No setor agro, estamos especialmente atentos às oportunidades em maquinário e penhor rural. Além disso, investimos em tecnologia para que a jornada do corretor seja cada vez mais simples, integrando todos os passos em um único ambiente".

Recentemente, a companhia lançou o "MAPFRE Air", que surge como uma solução para automatizar a jornada de cotação, aceitação de riscos e emissão de apólices para o segmento de aviação geral e o "MAPFRE Cargo", uma nova plataforma digital criada para simplificar a contratação e a gestão de seguros de transporte de cargas. "Essa é uma forma de democratizar o acesso dos corretores a esses produtos na companhia, reafirmando o quanto a MAPFRE é multiproduto e oferece um amplo portifólio para corretores e clientes".

Para 2025, a diretora conta que a proposta da MAPFRE é fechar o ano com crescimento sustentável e o relacionamento com corretores e assessorias ainda mais fortalecido. "Queremos consolidar nossa presença em regiões estratégicas, ampliar participação em ramos-chave e manter a consistência dos resultados, como já vimos no primeiro semestre. Mas, acima de tudo, queremos encerrar o ano com a sensação de que fortalecemos nossos laços com corretores, assessorias e clientes, pois são essas relações que sustentam qualquer resultado no longo prazo", conclui Karine.

"NOSSO OBJETIVO É ALCANÇAR UM CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS NA REGIÃO NORDESTE. ESSA É UMA PRAÇA ESTRATÉGICA PARA A QUAL TEMOS DIRECIONADO UM ALTO VOLUME DE INVESTIMENTOS, RESULTANDO NO AUMENTO DO NÚMERO DE NOVOS CORRETORES E NO CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS COM NOSSOS PARCEIROS DE LONGA DATA"

# Futuro do corretor é mais humano ou tecnológico?

*Apropriação da tecnologia e relacionamento humano são ingredientes do sucesso do futuro inteligente do corretor, cuja atuação será mais consultiva e cada vez mais estratégica*

Exercícios futurísticos são comuns em determinados momentos da vida pessoal e profissional. Quando o assunto é a atividade do corretor de seguros é algo recorrente.

"O corretor de seguros evoluiu muito desde 1934. Lá atrás, sua atuação era limitada a uma ou duas seguradoras, em uma relação quase exclusiva. O tempo passou, o mercado se diversificou, os produtos se segmentaram e os consumidores passaram a exigir mais. Hoje, vivemos uma transformação ainda mais acelerada, impulsionada pela tecnologia e pela mudança no comportamento do consumidor", descreve Boris Ber, presidente do Sincor-SP.

Segundo ele, o corretor precisa acompanhar ou se antecipar a essa transformação. "O 'futuro inteligente' é sobre isso: estar preparado, ser estratégico e dominar as ferramentas que podem potencializar sua atuação".

Na visão do presidente do Sincor-SP, muitos corretores ainda estão atrasados até mesmo em relação ao presente. "Para se preparar para o futuro, é urgente incorporar tecnologia no dia a dia: adotar sistemas de gestão eficientes, controlar melhor sua produção, conhecer profundamente sua carteira de clientes e, a partir disso, aplicar estratégias de cross-selling e up-selling".

"Pode até soar como um lugar-comum, mas o futuro é inevitável — e está cada vez mais próximo. Cabe a nós aceitá-lo e acompanhar as mudanças, ou corremos o risco de sermos deixados para trás. As transformações digitais e tecnológicas estão, de forma crescente, integradas à nossa rotina — e com o setor de seguros não seria diferente", analisa Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte da Tokio Marine.

Nesse contexto, Rodrigues diz que o futuro inteligente do corretor de seguros depende diretamente da sua habilidade de se reinventar, seja por meio da adoção de ferramentas que agilizem processos operacionais, ou pelo uso da tecnologia como aliada em análises mais estratégicas e na construção de soluções mais assertivas para seus clientes.

"Na Tokio Marine, sempre reforçamos que a tecnologia é um meio, e não um fim. E é assim que incentivamos nossos parceiros a enxergá-la: como uma aliada para ampliar seu potencial de atuação e impulsionar seus resultados".

"O futuro do corretor de seguros está diretamente ligado à sua capacidade de se posicionar como um consultor estratégico — alguém que alia conhecimento técnico à inteligência de mercado, com o apoio de tecnologias como inteligência artificial, automação e análise de dados", comenta José Loureiro, diretor de Inovação, Digital e Dados do Grupo Bradesco Seguros.

Segundo ele, com essas ferramentas, o corretor ganha agilidade, precisão e tempo para focar no que realmente importa: construir relacionamentos sólidos com os clientes e oferecer soluções personalizadas, alinhadas ao perfil de um consumidor cada vez mais conectado, informado e exigente.

Daniela Israel, conselheira da Aconseg-NNE, ressalta que o futuro inteligente do corretor de seguros será construído a partir de uma combinação equilibrada entre tecnologia de ponta e relacionamento interpessoal. "Dessa forma, ele poderá oferecer soluções personalizadas, antecipar necessidades com agilidade e se consolidar como indispensável para o cliente".

Eduardo Grillo, diretor executivo comercial da Suhai Seguradora, também acredita que o futuro dos profissionais passa pela combinação de tecnologia e relacionamento.

"A digitalização de processos, o uso estratégico de dados e ferramentas são fundamentais para dar mais agilidade e eficiência à rotina do corretor. Por outro lado, acredito que o diferencial continuará sendo a capacidade de se conectar com o cliente, entender suas necessidades e indicar as opções mais adequadas, ou seja, o futuro do corretor é digital, sim, mas também mais humano, mais consultivo e cada vez mais estratégico".

Antonio Edmir Ribeiro, diretor territorial Norte e Nordeste da MAPFRE, acrescenta que quando falamos

Boris Ber
Presidente do Sincor-SP

Cefas Rodrigues
Diretor Comercial Regional Norte da Tokio Marine

em futuro, não estamos nos referindo apenas à tecnologia, mas à capacidade de usar a informação e os recursos de forma estratégica.

"Um corretor antenado ao futuro é um corretor que combina ferramentas digitais com conhecimento técnico e sensibilidade comercial para entender cada cliente como único, além de estar acompanhando o que as seguradoras oferecem de inovador no mercado. Na prática, isso significa usar dados para identificar oportunidades, acompanhar tendências de consumo e personalizar ofertas, sem perder a essência do relacionamento humano que sempre foi a marca da profissão", esclarece.

## Como os corretores podem se preparar

Para o corretor se posicionar como consultor estratégico, conforme Loureiro, é fundamental adotar uma postura de constante atualização e aproveitar ao máximo os recursos oferecidos.

"No Grupo Bradesco Seguros, temos investido fortemente em plataformas digitais, ferramentas preditivas e capacitação contínua. Um exemplo é a plataforma Universeg, que oferece cursos em diversos formatos, alinhados às principais transformações do setor. O objetivo é claro: apoiar o corretor para que ele atue com mais autonomia, relevância e protagonismo, sendo um verdadeiro agente de transformação na ampliação da cultura de proteção no Brasil", destaca.

Cefas Rodrigues lembra que o corretor pode e deve investir cada vez mais em sua profissionalização. "Isso pode ser feito por meio de uma pós-graduação em negócios ou áreas relacionadas, assim como por cursos livres voltados às carteiras em que atua e ao uso de ferramentas tecnológicas no seu dia a dia", recomenda.

"Na Tokio Marine, valorizamos e incentivamos fortemente a capacitação dos nossos Corretores. Um exemplo disso é a UP – Universidade Corporativa Parceiros Tokio, nossa plataforma de treinamento e desenvolvimento contínuo, que oferece trilhas de aprendizagem variadas para apoiar o crescimento profissional dos Corretores e contribuir diretamente para o sucesso dos seus negócios", acrescenta Rodrigues.

Além da UP, a companhia possui o Brokertech, uma iniciativa focada em integrar o corretor ao ecossistema digital, que promove a otimização do processo de vendas online, da gestão de negócios digitais, do marketing e da relação com o cliente.

Outro ponto importante, segundo ele, é a gestão do tempo e da carteira de clientes. "O corretor do futuro precisa saber onde investir seus esforços e como usar a tecnologia a seu favor, seja para captar novos clientes ou fidelizar os que já estão com ele".

Na visão de Ribeiro, o primeiro passo é estar aberto a aprender. "O mercado de seguros muda rápido com novos produtos, mudanças na legislação, perfis de consumo diferentes e quem se mantém atualizado sai na frente. Isso envolve participar de treinamentos das seguradoras parceiras, testar novas plataformas e se aprofundar em nichos onde ainda há muito espaço de crescimento, como seguros de vida individual, rural, massificados, auto, entre outros. Outra habilidade essencial é a gestão da própria carteira, ao saber analisar dados, medir resultados e identificar clientes com potencial de renovação ou venda cruzada. É um aprendizado de gestão comercial que faz toda a diferença para o corretor".

Para ele, o papel da seguradora é ser parceira nesse processo. "No caso da MAPFRE, temos investido para que o corretor tenha acesso a ferramentas como o Portal de Negócios e o MAPFRE Centro de Formação, um espaço dedicado à capacitação dos funcionários das corretoras com cursos sobre produtos específicos e assuntos de utilidade para o desenvolvimento profissional.

"A Suhai acredita na parceria verdadeira com o corretor. Por isso, investimos em capacitação, materiais de apoio e um atendimento consultivo para facilitar o dia a dia desses profissionais. Além disso, oferecemos um produto acessível, com alto índice de aceitação e grande potencial de conversão, o que ajuda o corretor a expandir sua atuação, inclusive em nichos que antes eram pouco explorados, como veículos com mais tempo de uso".

Na visão de Grillo, o primeiro passo é estar aberto ao novo. "O corretor que

Daniela Israel
Conselheira da Aconseg-NNE

José Loureiro
Diretor de Inovação, Digital e Dados do Grupo Bradesco Seguros

> “CAMINHANDO LADO A LADO COM O CORRETOR, A ASSESSORIA TEM COMO OBJETIVO IMPULSIONAR AS VENDAS, TRAZER AS NOVIDADES DO MERCADO E AS INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS, ESTIMULANDO O CRESCIMENTO EXPONENCIAL DO PROFISSIONAL”
>
> Daniela Israel, conselheira da Aconseg-NNE

busca se atualizar constantemente, testar ferramentas, aprender sobre comportamento do consumidor e entender as transformações do mercado certamente sairá na frente”.

## Braços de apoio das assessorias

Na visão de Daniela, o corretor deixará de ser apenas um intermediário para se tornar um consultor estratégico, fazendo uso intensivo de conhecimento técnico, tecnologia e inteligência artificial para oferecer um atendimento mais consultivo e eficiente. “No entanto, será fundamental manter a escuta ativa, a empatia e o foco no atendimento humanizado, proporcionando ao cliente uma experiência única e de alto valor”.

Nesse sentido, os profissionais podem contar com as assessorias em seguros, que desempenham um papel fundamental no futuro inteligente do corretor, pois oferecem suporte especializado que potencializa seu trabalho em diversas frentes.

Afinal, as assessorias promovem capacitação técnica, intermediam junto às seguradoras, facilitam condições comerciais mais vantajosas, possibilitam o acesso a produtos variados, além de facilitar o networking com parceiros estratégicos, ampliando as oportunidades de negócio.

“A assessoria torna-se uma solução completa para o corretor, ao viabilizar a atuação em todos os ramos do seguro, mesmo aqueles que não sejam sua especialidade. Caminhando lado a lado com o corretor, a assessoria tem como objetivo impulsionar as vendas, trazer as novidades do mercado e as inovações tecnológicas, estimulando o crescimento exponencial do profissional”, descreve a conselheira da Aconseg-NNE.

Para apoiar o corretor na evolução, o Sincor-SP, por exemplo, atua em cinco frentes ligadas à inteligência artificial e, inclusive, promove o primeiro curso presencial sobre o tema, com 54 participantes e mais de 200 corretores em lista de espera, o que mostra a enorme demanda por conhecimento.

“Estamos investindo em ferramentas práticas, que fazem desde comparativos automáticos de coberturas até apresentações completas de produtos e da corretora, com um nível de sofisticação e simplicidade surpreendentes. Não estamos falando apenas de multicálculo ou baixa de comissão, isso já é básico. Estamos falando de automações que reduzem a carga operacional e aumentam o valor estratégico do corretor”, conta Ber.

O Conectacor, por exemplo, é uma ferramenta baseada em machine learning que já está revolucionando o atendimento e a produtividade dentro das corretoras. O Disque Sincor utiliza inteligência artificial para oferecer respostas mais ágeis e precisas. Em breve, a importação automatizada das condições gerais das seguradoras será realidade nas plataformas do sindicato.

Eduardo Grillo
Diretor Executivo Comercial da Suhai Seguradora

“Temos também o compromisso de apoiar os corretores sucessores – os jovens, que já nasceram conectados e adoram esse tipo de desafio. Mas também queremos motivar os profissionais experientes, como eu, que veem na tecnologia uma grande aliada. O Sincor-SP está aqui para unir gerações e garantir que todos tenham acesso ao que há de mais moderno. Nosso papel é esse: ser ponte entre o corretor e o futuro. E esse futuro começa agora”, reforça o presidente do sindicato.

Antonio Edmir Ribeiro
Diretor Territorial Norte e Nordeste da MAPFRE

“O mercado mudou, as margens mudaram, a concorrência está mais acirrada. O corretor precisa estar à frente, preparado, capacitado e conectado às tendências”, conclui Boris Ber.

# 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

# Corretor tem papel insubstituível e oportunidade de expansão

*Diversificação de vendas, tecnologia, inteligência artificial, atendimento humanizado foram temas debatidos durante o encontro em Recife*

Djalma Ferraz
Presidente da Aconseg-NNE

Daniela Israel
Conselheira da Aconseg-NNE

Denis Milan
Diretor de Tecnologia da Tokio Marine

Fotos | Nicole Rodrigues

Diante do fato de que os corretores são os grandes clientes das assessorias em seguros e das seguradoras, a Aconseg-NNE reuniu associadas, corretores e seguradoras, tanto de forma presencial como virtual. O I Encontro da Aconseg-NNE, realizado no JCPM Trade Center, em Recife (PE), contou com dois painéis que discutiram temas importantes como diversificação de vendas, tecnologia, inovação e atendimento humanizado.

Há uma enorme oportunidade de expansão em todos os ramos de seguros e o corretor é a peça fundamental. Para isso, ele conta também com o apoio das assessorias.

"O corretor precisa trabalhar com outros seguros para o resultado econômico da empresa e deve por uma missão da sua profissão. O consumidor traz o risco para o corretor, e ele tem a responsabilidade de despertar no consumidor a necessidade de contratar seguro", chamou a atenção o presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz.

"Diversificação é muito mais do que produto, é buscarmos a captação dos corretores, das assessorias, do cliente final em diferentes perfis, regiões e formas. Esse é o nosso papel, enquanto seguradora, e é isso que buscamos com os nossos parceiros", comentou Karine Brandão, diretora executiva comercial da MAPFRE.

Ela lembrou que as companhias têm investido em um mix de produtos, serviços e assistências para o seguro tornar-se mais atrativo ao consumidor e ser mais customizado. "A diversificação começa com o corretor, que tem uma visão 360 graus do cliente".

Fábio Morita, diretor executivo de Auto, Massificados e Vida da Allianz, também acredita que a falta de diversificação não está ligada à falta de produto. "Até mesmo os produtos básicos não são consumidos como deveriam. Temos um espaço gigantesco para crescermos como indústria".

João Merlin, diretor de Automóvel da Zurich, definiu a diversificação como uma estratégia comum das seguradoras multilinhas. "É também uma estratégia de sobrevivência para diversificar os riscos de corretores e assessorias", disse.

"Entramos na vida do cliente pela garagem e nós queremos, através do seguro de automóvel, entrar na casa do cliente, através dos corretores das assessorias, e assim permitir o tão sonhado cross-selling para diversificar o portfólio das seguradoras", acrescentou.

"Se não valorizarmos o trabalho de aproximar os corretores das seguradoras e assumirmos essa responsabilidade que todos nós temos de vender a cultura do seguro, não teremos feito o nosso papel. É nossa a responsabilidade de mostrar para o mercado o que podemos fazer pela sociedade. Temos produtos e serviços que podem verter dessa forma", destacou Yvana Naira, diretora administrativa da Aconseg-NNE.

## Tecnologia e IA

"A cada tempo, a revolução tecnológica é um pouco diferente. Estamos agora com a inteligência artificial e os corretores se preocupam se ela irá substitui-los ou não. Nós, das assessorias, não acreditamos na substituição. Cremos na tecnologia como facilitadora do trabalho do corretor, que promoverá um resultado mais próspero", comentou Ferraz.

Historicamente, a cada entrada de novas tecnologias surge a pergunta sobre a continuidade do corretor. "No nosso negócio, cada atendimento tem a sua particularidade. Por mais que o processo esteja desenhado, o momento é diferente, os problemas são diferentes e é fácil sair da esteira. Nós iremos atuar nas situações que saem da curva, a IA não irá fazer isso. Precisamos ter jogo de cintura e acolhimento", contribuiu Denis Milan, diretor de Tecnologia da Tokio Marine.

"A IA está vindo como um grande facilitador do processo, mas não substituirá o humano. Trabalhamos 24 horas para qualificar o atendimento", destacou Eduardo Grillo, diretor Comercial da Suhai, para quem jamais a IA irá substituir o corretor.

Para ele, o produto auto é de complexidade e de recusa e a tecnologia vem para facilitar os processos. "O corretor é a base do modelo e da segurança", definiu Grillo.

Na visão de Denise Carvalho, diretora Comercial da SulAmérica, há a questão interpessoal que a IA não vai substituir, mas é preciso dominar o tema. "A SulAmérica vem investindo nisso. Damos a inteligência para os corretores, mas ela não irá substitui-los".

Denise Carvalho
Diretora Comercial da SulAmérica

João Merlin
Diretor de Automóvel da Zurich

Eduardo Grillo
Diretor Comercial da Suhai

Karine Brandão
diretora executiva comercial da MAPFRE

Fábio Morita
Diretor executivo de Auto, Massificados e Vida da Allianz

Yvana Naira
Diretora administrativa da Aconseg-NNE

"A tecnologia é muito boa, mas não podemos esquecer que vários corretores têm dificuldade de trabalhar e acessar. Cabe às assessorias viabilizarem os negócios e ajudarem os corretores. Esse é o nosso trabalho. Todas as assessorias estão capacitadas para essa revolução tecnológica", destacou Daniela Israel, Conselheira da Aconseg-NNE.

## O lado B da tecnologia

A tecnologia é uma ferramenta de combate às fraudes, mas também é uma porta de entrada.

"A fraude está mudando de comportamento. Ela deixou de ser apenas uma inversão de culpa, por isso precisamos evoluir nas tecnologias para combatê-la. A fraude subiu de patamar e já possui alta complexidade tecnológica. A fraude mudou, o personagem mudou e o impacto tem sido grande", alertou Grillo.

Milan também observa a quantidade crescente de fraude e a sofisticação. "A fraude ocorre em todo lugar. A diferença é que, no Brasil, há impunidade. Todo mundo paga o preço da fraude".

Denise apontou a peculiaridade da fraude nos planos de saúde, nos quais nem sempre as pessoas sabem que estão a cometendo. Por isso, há ações de conscientização da fraude, tanto próprias como em conjunto com a FenaSaúde. "Vocês precisam acompanhar e saber o cliente que está entrando. A SulAmérica abriu um canal de denúncias e vem tomando as medidas cabíveis com os casos de fraude. Precisamos tornar o mercado de saúde sustentável".

"A nossa intenção é fomentar a cultura do seguro em todo o Norte e Nordeste e construir cada vez mais autoridade e notoriedade para todos os nossos parceiros, que são os corretores de seguros"

Eduardo Scartezini
Diretor de Comunicação e Inovação da Aconseg-NNE e mestre de cerimônias do evento

Carol Rodrigues, editora da Revista Cobertura e coordenadora da Revista da Aconseg-NNE, falou que a publicação é uma importante ferramenta de disseminação da cultura do seguro

Solon Barretto, vice-presidente CCO & CX da Alba Seguradora, lembrou que a trajetória da Alba completa três anos, assim como a Aconseg-NNE, embora a seguradora integre o grupo Aliança da Bahia, que completou 155 anos

"Precisamos lembrar o potencial do corretor olhando o que ele tem na carteira e como podemos inserir em um corretor que vende automóvel uma oferta de residencial, por exemplo"

Gabriel Mariano
Superintendente de Negócios da Bradesco Seguros

Pedro London, diretor do CQCS, enalteceu o papel das assessorias como canal de distribuição e convidou todas as Aconsegs do Brasil a participarem como expositoras do CQCS Insurtech & Inovação 2025

**Confira a íntegra do evento transmitido pelo Segurocast:**

# I ENCONTRO **ACONSEG-NNE**

O Encontro da Aconseg-NNE teve Recife (PE) como palco, movimentou o mercado de seguros das regiões Norte e Nordeste e contou com a presença de importantes profissionais e lideranças do mercado.

## GIRO DA **ACONSEG-NNE**

### PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIA NA PRÁTICA

Daniela Israel, conselheira da Aconseg-NNE, participou da cerimônia de início do Programa de Desenvolvimento de Competência na Prática, lançado pelo SindsegNNE, presidido por Edmir Ribeiro.

O trabalho, apresentado em setembro, faz parte do Programa de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), criado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) com o apoio da Fenacor.

### ACONSEG-NNE RECEBE HOMENAGEM DA REVISTA APÓLICE

A Aconseg-NNE foi homenageada pela "missão de continuar trabalhando pela construção de um mercado mais sustentável e relevante para a sociedade" na comemoração dos 30 anos da Revista Apólice.

O evento foi realizado em agosto, em São Paulo, e também reconheceu a Aconseg-SP e a Aconseg-CO, representadas pelos presidentes Ricardo Montenegro e Enir Junker.

### A REVISTA DA ACONSEG-NNE CHEGA AO SEU PÚBLICO

A edição número 9 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 parceiros.

Bora dar um giro para ver quem deu uma olhadinha na nossa revista. Afinal, dentre as lideranças do mercado estão Edmir Ribeiro, presidente do SindsegNNE, ao lado de Daniela Israel, Conselheira da Aconseg-NNE (foto 16)

# O corretor é o guardião da tranquilidade do cliente

*Para o presidente do Sincor-SE, Erico Melo, o corretor sergipano tem um diferencial humano, que precisa ser mantido mesmo com toda a transformação digital*

Erico Melo
Presidente do Sincor-SE

O corretor de seguros é o guardião da tranquilidade do cliente, que transforma riscos em segurança e incertezas em proteção. Assim, o presidente do Sincor-SE, Erico Melo, sintetiza o importante papel dos profissionais.

"Sergipe pode ser o menor estado da federação, mas temos um potencial enorme", destaca.

Segundo Melo, o mercado de seguros na região cresce acima da média nacional em alguns ramos, especialmente seguros de Automóvel, Vida e Saúde. "No Nordeste, estamos entre os mais organizados na atuação sindical, na capacitação dos corretores e temos uma representatividade forte perante a Fenacor".

Em contrapartida, o sindicato atua fortemente na capacitação, com cursos, palestras e eventos como o Potencialize-SE, que é um marco para a categoria. "Atuamos também combatendo práticas ilegais e defendendo melhores condições e aperfeiçoamento de processos junto às seguradoras e ao poder público. Fortalecemos a rede de contatos e criamos oportunidades para que o corretor troque experiências e faça negócios", explica.

Melo observa que há uma renovação muito importante na categoria do estado. "O corretor sergipano é resiliente, próximo do cliente e extremamente adaptável. Aqui, não ficamos apenas esperando a demanda — vamos atrás, criamos oportunidades e cultivamos relacionamentos duradouros. É um corretor que veste a camisa e conhece profundamente seu mercado", frisa.

Ele considera como dificuldade do corretor local a falta de uma cultura securitária maior na sociedade, que ainda é uma barreira significativa, e a pressão por preços baixos. "Temos também o desafio da digitalização acelerada, que exige investimento em tecnologia e atualização constante. Outro ponto é o acesso a produtos diversificados, que ainda é mais limitado do que em grandes centros", observa.

Por isso, ele define que o corretor da região precisa de mais acesso a treinamentos práticos, condições comerciais competitivas e apoio tecnológico. "Também carece de mais campanhas educativas voltadas ao consumidor para reforçar a importância do corretor como o canal mais seguro para contratar seguros", acrescenta.

Outro ponto importante na atuação dos profissionais é a proximidade com o cliente e a postura consultiva. "O corretor sergipano tem um diferencial humano, e isso precisa ser mantido mesmo com toda a transformação digital. É essa atenção personalizada que fideliza e mantém o mercado saudável".

Melo ainda destaca as assessorias como parceiras estratégicas. "Elas ampliam o acesso do corretor a seguradoras, oferecem suporte técnico e comercial, e ajudam a nivelar o conhecimento. No nosso estado, elas (assessorias) fazem uma diferença enorme para que principalmente o pequeno corretor possa competir de igual para igual com mercados maiores".

"O CORRETOR SERGIPANO É RESILIENTE, PRÓXIMO DO CLIENTE E EXTREMAMENTE ADAPTÁVEL. AQUI, NÃO FICAMOS APENAS ESPERANDO A DEMANDA – VAMOS ATRÁS, CRIAMOS OPORTUNIDADES E CULTIVAMOS RELACIONAMENTOS DURADOUROS"

# 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 | yuri.atenasfsa@gmail.com
(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 Felicio | @caririassessoria
pedrofelicio@caririassessoria.com
(88) 98180-2550

**CM ASSESSORIA E CONSULTORIA MA**
Cláudio Mourão | @cmassessoriama
claudio.cmassessoria@gmail.com
(98) 98833-6181

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

**CONNECT ASSESSORIA**
Daniela Cruz | @_connectassessoria_
daniela@connectassessoria.com
(82) 98845-2122

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

**DAXA ASSESSORIA DE SEGUROS**
Donovan Souza | @daxa.assessoria
donovan@daxaassessoria.com
(81) 98845-1119

**DC ASSESSORIA**
David Correia | @_dcassessoria
david@dcassessoriace.com.br
(85) 99994-3528

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

**EMPREENDIMENTOS ASSESSORIA**
Sâmia Brandão | @empreendimentosassessoria
samia.brandao@empreendimentosrn.com.br
(84) 98185-7108

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

**GARANTIA SEGUROS JOÃO PESSOA**
Adjamir Pontes | @garantiaseguros
adjamir.cesar@garantiaseguros.com.br
(83) 98822-4242

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

**INBRASEG ASSESSORIA**
Inaldo Reis | @inbrasegassessoria
inaldo.reis@inbrasegassessoria.com.br
(83) 99881-3858

**JEA ASSESSORIA**
Elder Alves | @jea_assessoria
elderalves@assessoriaseg.com.br
(86) 99437-7799

**JEB RODRIGUES ASSESSORIA DE SEGUROS**
João Eudes | @jeb.assessoria
tokiomarine@assessoriajn.com.br
(88) 98836-5383

**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 Benicio
@mcmbenicio.assessoria
mirian.cristiane@hotmail.com
(94) 99193-1955

**MD ASSESSORIA EM SEGUROS RN**
Márcia Duarte | @mdassessoriarn
md.assessoriarn@hotmail.com
(84) 99934-6961

**NORTE E SUL BAHIA ASSESSORIA**
Luiz Alberto Muniz | @lamuniz11
luiz.alberto@asssesoriasul.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 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@scartezinisn.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

# Alba Seguradora.
# O futuro dos seus clientes muito mais protegido.

Com a Alba Seguradora, seus clientes contam com soluções completas em seguros patrimoniais e pessoais e mais de 60 assistências, garantindo tranquilidade em todos os momentos da vida.

Proteja o futuro dos seus clientes com a tradição e a confiança de quem tem 155 anos de experiência.

- Residencial
- Empresarial
- Vida Individual Protegida
- Vida Capital Global
- Vida em Grupo
- Acidentes Pessoais Coletivo
- Vida PME
- Acidentes Pessoais Individual Premiável
- Prestamista
- Riscos Diversos
- Garantia Estendida
- NOVO — RD Equipamentos
- NOVO — Benfeitorias e Produtos Agropecuários
- NOVO — Penhor Rural

**Corretor, junte-se a nós e faça parte dessa história de sucesso.**

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

Faça aqui seu pré-cadastro.

@albaseguradora
alba.com.br

alba SEGURADORA
Grupo Aliança da Bahia

# todo mundo seguro

**SEJA UM CORRETOR AUTORIZADO**

## Todo corretor vendendo!

A Suhai Seguradora é a escolha inteligente pra quem quer proteger o veículo e pra você que busca expandir sua carteira.

Acesse:

suhaiseguradora.com