

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

ACONSEGNNE

ANO IV . NÚMERO 14 . JUL/AGO/SET 2026

O PROPÓSITO DE CONTINUIDADE E EVOLUÇÃO DA TOKIO MARINE

Vertical Assessorias Brasil
reforça a proximidade com as
parceiras e o conhecimento
das suas necessidades

Ronaldo Dalcin
Diretor de Assessorias
Brasil da Tokio Marine

Residencial

De proteção patrimonial a
solução completa: seguro ganha
espaço no dia a dia das famílias

PDMIS

Por que o Plano Diretor para
o Mercado de Intermediação
de Seguros é estratégico
para o corretor?



Deu ruim no veículo?
Perrengue.
Não tem seguro?

**PERRENGUE
DOBRADO.**



Peça uma cotação ao seu corretor
ou acesse: suhaiseguradora.com
É mais fácil e barato do que você imagina.

SUHAI
SEGURADORA

Todo mundo seguro.

UM NOVO CICLO COM MAIS PROXIMIDADE



Eduardo Scartezini

Presidente da **Aconseg-NNE**

Sinto-me orgulhoso de chegar à presidência desta entidade após passar pelas atividades de diretor de Comunicação e Inovação e acompanhar o seu desenvolvimento.

Chego muito motivado pela proximidade e pela força da união, que tem feito com que as regiões Norte e Nordeste sejam, cada vez mais, catalizadoras de olhares de oportunidades e importância.

O Norte e o Nordeste representam um mercado extremamente relevante para o seguro brasileiro. Não buscamos tratamento diferenciado; buscamos que nossa realidade seja ouvida com a mesma intensidade da nossa contribuição para o desenvolvimento do mercado.

Junto à minha diretoria temos o planejamento de trabalhar essa proximidade e, para isso, nos lançamos aos desafios de nos encontrarmos presencialmente a cada três meses.

Acreditamos que, quando aproximamos pessoas, compartilhamos conhecimento e construímos confiança. Com isso, todo o mercado cresce.

As grandes instituições crescem quando seus associados participam, compartilham ideias e trabalham em torno de um propósito comum. É isso o que queremos.

A questão da proximidade é extremamente importante e é algo muito ressaltado pelas seguradoras parceiras. Uma delas é a Tokio Marine, destaque em nossa edição, inclusive com uma entrevista de Ronaldo Dalcin, que assumiu como diretor Assessorias Brasil da seguradora. Em nossa revista, ele conta que a visão da companhia em criar a vertical foi justamente aumentar a proximidade.

O mesmo vale para os corretores. Quanto mais próximos nós estivermos dos nossos parceiros, mais poderemos auxiliá-los com a disseminação da cultura do seguro. E quanto mais os corretores estiverem próximos aos seus clientes, mais compreenderão as suas necessidades.

Proximidade talvez seja o que vai mover o nosso ciclo de desenvolvimento nos próximos anos.

Se, ao final deste mandato, tivermos uma Aconseg-NNE ainda mais respeitada, mais influente e mais relevante para o mercado segurador brasileiro, terei a convicção de que cumprimos nossa missão. Espero que a Aconseg-NNE seja lembrada como uma gestão que aproximou pessoas, fortaleceu instituições e elevou o seu protagonismo. Agora, vamos ao trabalho.

“SE, AO FINAL DESTE MANDATO, TIVERMOS UMA ACONSEG-NNE AINDA MAIS RESPEITADA, MAIS INFLUENTE E MAIS RELEVANTE PARA O MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO, TEREI A CONVICÇÃO DE QUE CUMPRIMOS NOSSA MISSÃO”

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 e Comissão Editorial: Eduardo Scartezini, presidente; Pedro Correia Gomes, vice-presidente; Daniela Israel, diretora de comunicação; Valquiria Ferreira, diretora administrativa, e João Lins, diretor financeiro.

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.

Tokio Marine e a paixão que move o futuro

“Mais do que um slogan, essa frase representa a energia, o compromisso e a confiança desse canal”, frisa o diretor da recém-criada vertical Assessorias Brasil da companhia

Com uma trajetória no mercado de seguros de 28 anos, 24 deles na Tokio Marine, Ronaldo Dalcin assumiu a missão de liderar um dos principais canais de distribuição da companhia. Entusiasmado, ele assumiu a Diretoria de Assessorias Brasil em maio deste ano com o compromisso de aprofundar ainda mais a proximidade da Tokio Marine com esse canal tão estratégico.

“É uma grande responsabilidade e, ao mesmo tempo, uma oportunidade muito especial. Liderar a Diretoria de Assessorias Brasil significa estar à frente de um canal que tem papel fundamental na capilaridade, na proximidade com os corretores e na geração de negócios para a companhia. As assessorias apoiam os corretores no dia a dia, ajudam a ampliar nossa presença no mercado e contribuem para que mais clientes tenham acesso a soluções de proteção adequadas às suas necessidades”, ressalta.

De acordo com ele, esse desafio representa continuidade porque a Tokio Marine sempre acreditou na força das assessorias e evolução porque, agora, com uma estrutura dedicada, tem condições de conhecer ainda melhor esse ecossistema e desenvolver iniciativas cada vez mais aderentes às necessidades do canal.

“Esse é o sentido que queremos traduzir na nossa vertical, assessorias Brasil: Paixão que move o futuro. Mais do que um slogan, essa frase representa a energia, o compromisso e a confiança que temos nesse canal para seguir evoluindo junto aos corretores e contribuindo para o crescimento sustentável da companhia”, acrescenta o diretor.

As ações

“Minhas primeiras ações têm sido direcionadas à escuta ativa das assessorias, ao entendimento das particularidades de cada região e à construção de uma agenda nacional que combine relacionamento, especialização e geração de negócios”, destaca Dalcin.

Segundo ele, o trabalho tem sido voltado para dar mais clareza ao papel da nova vertical de assessorias dentro da Diretoria Comercial Varejo e Vida, reforçando o atendimento dedicado, a profissionalização do canal e o apoio aos corretores. “Nosso objetivo é que as assessorias sintam, na prática, que a Tokio Marine está ao lado delas em todas as etapas do negócio, com ferramentas, suporte técnico e relacionamento próximo”.



Ronaldo Dalcin
Diretor de Assessorias Brasil da Tokio Marine

“NOSSO OBJETIVO É QUE AS ASSESSORIAS SINTAM, NA PRÁTICA, QUE A TOKIO MARINE ESTÁ AO LADO DELAS EM TODAS AS ETAPAS DO NEGÓCIO, COM FERRAMENTAS, SUPORTE TÉCNICO E RELACIONAMENTO PRÓXIMO”

No início de agosto, a companhia reconheceu as melhores práticas por meio da Campanha Assessorias em Destaque, que valorizou 17 parceiras de negócios com os melhores desempenhos em 2025 e reforça uma cultura de meritocracia, evolução, diversificação e crescimento sustentável.

Com a nova configuração, a Tokio Marine quer transmitir como principal mensagem: prioridade, proximidade e compromisso de longo prazo. A criação de uma vertical dedicada às assessorias demonstra que a Tokio Marine reconhece a relevância desse canal e quer ampliar ainda mais a especialização no atendimento a esses parceiros.

As assessorias são parte essencial da nossa estratégia comercial, porque contribuem diretamente para fortalecer a atuação dos corretores, que são nosso único canal de distribuição. “Portanto, ao reorganizar a estrutura, a companhia está dizendo às assessorias que quer estar mais próxima, ouvir melhor, responder com mais agilidade e construir soluções mais conectadas à realidade de cada região e de cada parceiro. Esse movimento também reforça a visão de que as assessorias não são apenas um canal operacional. Elas são parceiras estratégicas para crescimento, diversificação de negócios e desenvolvimento do mercado segurador”.

A relevância das assessorias

De acordo com Dalcin, as assessorias contribuem de forma importante para a eficiência operacional da seguradora, especialmente porque ampliam a capacidade de atendimento e relacionamento com corretores em diferentes regiões do País. “Esse modelo permite maior capilaridade, proximidade comercial e suporte ao corretor com uma estrutura mais otimizada”.

Em sua visão, as assessorias agregam valor principalmente na proximidade com os corretores e no suporte à geração de negócios. “Elas conhecem a realidade local, entendem as necessidades dos parceiros, apoiam a rotina comercial e ajudam os corretores a atuarem cada vez mais como consultores de proteção para seus clientes”.

“Também tenho percebido, nas minhas rodadas pelo País, que muitas assessorias já aceleraram investimentos em automação, inteligência artificial e tecnologia, alcançando ganhos importantes de eficiência, produtividade e qualidade na operação. Esse movimento fortalece ainda mais o papel das assessorias como parceiras estratégicas dos corretores e da companhia, ao combinar relacionamento próximo com uma operação cada vez mais moderna, ágil e preparada para escalar negócios”, acrescenta.

Além disso, as assessorias são fundamentais para ampliar a capilaridade da companhia. Segundo ele, hoje, elas conectam cerca de 14,6 mil corretores em todo o País e representam mais de 21% da produção do varejo, com R\$ 2,330 bilhões em prêmios nos últimos 12 meses, considerando o período de agosto de 2025 a julho de 2026, de acordo com dados gerenciais.

Nas regiões Norte e Nordeste, a companhia conta com 15 assessorias parceiras. “Considerando a visão dos últimos 12 meses, de agosto de 2025 a julho de 2026, as assessorias do Norte e Nordeste produziram R\$ 384 milhões, representando 35,7% da produção da Regional Norte e Nordeste e 16,5% de

toda a Vertical de Assessorias no Brasil”, destaca.

Segundo Dalcin, a Tokio Marine avalia continuamente oportunidades de expansão, sempre considerando o potencial de cada mercado, a qualidade da parceria e a capacidade de gerar valor para corretores e clientes. “No Norte e Nordeste, enxergamos um ambiente muito positivo, impulsionado por setores como agronegócio, infraestrutura, turismo, energia, comércio e pela maior conscientização de pessoas e empresas sobre a importância da proteção”.

Ainda de acordo com o diretor, a prioridade, no entanto, não é crescer apenas em número de assessorias, mas crescer com qualidade, consistência e alinhamento estratégico. “Hoje, com o cadastramento de 12 novas assessorias, temos 113 assessorias parceiras no Brasil, e seguimos atentos a oportunidades de ampliar essa rede onde houver sinergia com a nossa estratégia comercial e capacidade de entregar atendimento especializado”.

A evolução do modelo assessorias

“Vejo um espaço muito claro para que as assessorias assumam uma atuação cada vez mais estratégica. O modelo tende a evoluir de uma atuação predominantemente operacional e comercial para um papel ainda mais consultivo, apoiando os corretores na diversificação de negócios, no uso de dados, na capacitação e na identificação de oportunidades por segmento e região”, comenta o diretor da Tokio.

Na visão de Dalcin, o mercado segurador está se tornando mais especializado, e isso exige parceiros cada vez mais preparados. “Nesse contexto, as assessorias terão papel decisivo para aproximar produtos, tecnologia, conhecimento técnico e relacionamento comercial. Elas conhecem a base de corretores, entendem as características locais e conseguem ajudar a transformar oportunidades em negócios sustentáveis”.

“Na Tokio Marine, queremos apoiar essa evolução com uma estrutura dedicada, atendimento especializado e iniciativas que fortaleçam a profissionalização do canal. A Campanha Assessorias em Destaque é um exemplo desse movimento, porque reconhece empresas que se destacam não apenas por performance, mas também por comprometimento, qualidade de gestão e construção de uma parceria sólida com a companhia”, ressalta Dalcin.

14,6 mil corretores em todo o País são conectados pelas assessorias
+ de 21% de representatividade da produção do varejo, com **R\$ 2,330 bilhões** em prêmios nos últimos **12 meses**, considerando o período de agosto de 2025 a julho de 2026, de acordo com dados gerenciais.

15 assessorias parceiras, sendo **5** no Norte e **10** no Nordeste
113 assessorias parceiras no Brasil

O apoio do seguro residencial no dia a dia

Executivos são unânimes em considerar o momento favorável para o corretor comercializar a proteção; riscos climáticos fortalecem o papel consultivo dos profissionais

O seguro residencial pode estar presente em diversos momentos nos lares brasileiros e tem adquirido uma importância crescente por conta dos eventos climáticos.

De acordo com o Centro Nacional de Monitoramento e Alertas de Desastres Naturais (Cemaden), 2025 foi um dos anos mais extremos das últimas décadas no Brasil, com recordes de temperatura, chuvas intensas de alto impacto urbano e seca prolongada em centenas de municípios.

A atenção deve continuar ao longo de 2026. Conforme o primeiro boletim do Painel El Niño 2026-2027, os modelos apontam probabilidade superior a 90% de permanência do fenômeno até, pelo menos, o início de 2027.

“A recorrência de eventos extremos tem alterado a percepção de risco sobre a residência. Proteções antes vistas como complementares passam a ter maior peso na escolha da apólice, especialmente em regiões com histórico de vendavais, granizo ou oscilações na rede elétrica. A tendência é que o interesse acompanhe a realidade de cada localidade, com maior atenção às coberturas e assistências capazes de reduzir o impacto financeiro e facilitar o atendimento após uma ocorrência”, diz Alexandre Mandaji, superintendente de Seguros Massificados da Zurich Seguros.

Na visão de João Lins, diretor Financeiro da Aconseg-NNE, o seguro residencial ganha ainda mais relevância diante do aumento dos eventos climáticos extremos.

“Fenômenos como El Niño, além das mu-

danças climáticas observadas nos últimos anos, têm contribuído para a ocorrência mais frequente de chuvas intensas, vendavais, granizo, enchentes e descargas elétricas, aumentando a exposição das residências a perdas e danos. Dessa forma, quanto maior a frequência e a intensidade dos eventos climáticos, maior será a importância do seguro residencial. Isso reforça o papel do corretor como consultor de proteção e abre espaço para um crescimento sustentável desse ramo nos próximos anos”, explica Lins.

Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte e Nordeste da Tokio Marine, tem observado um aumento da percepção de risco por parte dos consumidores.

“Essa mudança tem levado mais pessoas a refletirem sobre a importância de proteger o imóvel e os bens da família. Coberturas como vendaval, granizo, alagamento e danos elétricos, inclusive aqueles provocados por queda de raios ou oscilações de energia, passaram a ganhar mais relevância na decisão de contratação. O cliente começa a entender que o seguro residencial não é algo distante ou acionado apenas em grandes perdas, mas uma proteção muito concreta diante de riscos que podem afetar sua rotina e seu patrimônio”.

Para Eduardo Grillo, diretor Executivo comercial da Suhai Seguradora, que ingressou recentemente no seguro residencial,



Alexandre Mandaji
Superintendente de Seguros
Massificados da Zurich Seguros

os eventos climáticos têm reforçado a importância de discutir proteção patrimonial e prevenção.

“Mais do que pensar apenas na proteção depois que um problema acontece, entendemos que o seguro também pode contribuir para a prevenção e para o cuidado contínuo com a residência. Por isso, é importante que o corretor conheça bem as opções disponíveis e ajude o cliente a identificar quais proteções fazem mais sentido para sua realidade”, destaca Grillo.

Jéssica Almeida, executiva Comercial da Alba Seguradora, vê um crescimento exponencial, pois, anteriormente, o cliente contratava o seguro pensando majoritariamente em incêndio e roubo. “Hoje, a busca por danos elétricos (causados por oscilações na rede em tempestades), vendaval, granizo, furacão, destelhamento e alagamento/inundação virou prioridade nas negociações. As assistências emergenciais pós-evento, como desentupimento, reparos temporários no telhado, limpeza de calhas e contenção de danos — passaram de ‘mimos’ a itens cruciais na decisão de compra do segurado. Na Alba temos um leque grande de assistências e isso é um dos nossos diferenciais”, diz.

Para Paulo César Martins, superintendente Sênior de Negócios da Bradesco Seguros, a busca pelo seguro residencial segue impulsionada pelos eventos climáticos. “Para se ter uma ideia, o seguro residencial Sob Medida da Bradesco Seguros cresceu 18% em prêmios e 31% em itens contratados no primeiro trimestre de 2026, em comparação ao mesmo período do ano passado. O resultado foi puxado pela crescente conscientização da população em relação ao aumento do acontecimento de eventos climáticos extremos”, comenta o executivo, ao lembrar que o movimento também tem ampliado o interesse por coberturas específicas, além de serviços de assistências que garantem agilidade no atendimento em situações emergenciais.

A Mapfre também tem observado um aumento crescente da procura por coberturas relacionadas a eventos climáticos. “A percepção de risco mudou e os consumidores estão cada vez mais atentos à necessidade de proteger seu patrimônio diante de situações que podem gerar prejuízos significativos”.

Segundo Andrea Nogueira Soares, diretora de seguros massificados da Mapfre, nesse cenário, coberturas para vendaval, granizo e danos elétricos decorrentes da queda de raios ganharam ainda mais relevância. “Embora eventos climáticos extremos sempre tenham existido, hoje eles têm ocorrido com maior intensidade e frequência, o que reforça a importância da proteção securitária. Além da indenização financeira, os clientes valorizam

cada vez mais a agilidade no atendimento e os serviços emergenciais. Por isso, disponibilizamos assistência 24 horas para situações como reparos hidráulicos e elétricos emergenciais, intervenções de manutenção predial e cobertura provisória de telhados em casos de destelhamento provocado por ventos fortes, vendavais ou granizo”.

O corretor na proteção patrimonial

Para o diretor da Aconseg-NNE, o corretor não deve ser apenas um vendedor de seguros, mas sim um consultor de riscos e proteção patrimonial. “Ao educar, orientar e conscientizar seus clientes sobre prevenção e planejamento, ele cumpre uma função social relevante, ajudando famílias e empresas a protegerem aquilo que levaram anos para construir”, indica.

Nesse contexto, ele diz que as assessorias podem atuar com informações, capacitação do produto e das ferramentas fornecidas pelas seguradoras, com o objetivo de ajudar os corretores a exercerem plenamente seu papel de consultores dos seus clientes. “Ao apoiar ações de conscientização e prevenção, eles contribuem não apenas para o crescimento do mercado de seguros, bem como, no desenvolvimento de uma sociedade mais preparada para o enfrentamento dos riscos e proteção do patrimônio”.

O diretor da Tokio Marine destaca que o corretor tem um papel central na ampliação da cultura do seguro no Brasil, justamente por ser o principal elo entre o cliente e a seguradora e atua como um verdadeiro consultor de proteção, traduzindo a linguagem técnica, por meio de exemplos práticos e ajudando o consumidor a entender quais riscos fazem parte da sua realidade.

“Muitas pessoas ainda só pensam em contratar um seguro residencial depois de enfrentarem um problema. Por isso, o trabalho do corretor é essencial para antecipar essa reflexão e mostrar que o seguro é uma ferramenta de prevenção, proteção financeira e tranquilidade. Ele ajuda o cliente a perceber que proteger a casa significa cuidar de um dos patrimônios mais importantes da família”.

Rodrigues ainda destaca que no Norte e Nordeste, o papel educativo do corretor ganha ainda mais relevância. “São



João Lins
Diretor Financeiro da Aconseg-NNE



Jéssica Almeida
Executiva Comercial da Alba



Andrea Nogueira
Diretora de Seguros
Massificados da Mapfre



Cefas Rodrigues
Diretor Comercial Regional Norte
e Nordeste da Tokio Marine

PRODUTO

ALGUNS MOTIVOS PARA OFERTAR O SEGURO RESIDENCIAL AO SEU CLIENTE

- ✓ **Acessibilidade, por conta do baixo custo;**
- ✓ **A baixa penetração e o grande potencial de crescimento;**
- ✓ **Aumento da frequência e da percepção de risco de eventos climáticos extremos, como chuvas intensas, enchentes, ventanias e descargas elétricas;**
- ✓ **Excelente relação custo-benefício;**
- ✓ **Oportunidade de cross-sell;**
- ✓ **Assistências valorizadas pelo consumidor.**
- ✓ **Contratação simplificada;**
- ✓ **Diversas possibilidades de personalização.**

mercados com grande potencial de expansão, e o corretor que conseguir combinar proximidade, conhecimento local e abordagem consultiva terá uma oportunidade importante de crescimento, ajudando mais famílias a protegerem seus lares de forma simples, acessível e eficiente”.

“O corretor tem um papel fundamental porque é um dos principais agentes de orientação do cliente dentro do ecossistema de seguros. Mais do que apresentar uma apólice, ele pode ajudar o consumidor a compreender os riscos aos quais está exposto, avaliar o impacto que um imprevisto pode ter sobre seu patrimônio e identificar qual nível de proteção faz sentido para sua realidade”, acrescenta Grillo.

Esse papel consultivo, segundo o diretor da Suhai, é especialmente importante no seguro residencial, porque as necessidades podem variar muito de um cliente para outro. “A própria Suhai desenvolveu um produto que contempla diferentes realidades, incluindo casas, apartamentos, chácaras, sítios, fazendas, imóveis de veraneio, residências destinadas à locação por temporada e até imóveis que também funcionam como pequenos negócios”.

“O corretor precisa se posicionar não apenas como um vendedor, mas como um consultor de gestão de riscos e proteção familiar. Ele é o protagonista no papel de disseminar a cultura de seguros e de mostrar que o produto residencial vai muito além do incêndio. Por isso, é importante que ele desmistifique a ideia de que o seguro residencial é caro. Quando o cliente percebe que proteger seu patrimônio custa, muitas vezes, menos que uma pizza por mês, a objeção financeira desaparece”, analisa a executiva da Alba.



Paulo César Martins
Superintendente Sênior de
Negócios da Bradesco Seguros

Segundo Martins, o corretor de seguros é um dos principais agentes da conscientização sobre prevenção e proteção patrimonial. “Ao detalhar as coberturas e assistências, o corretor informa sobre os reais usos do seguro, que vão muito além da indenização realizada em um momento adverso”.

O corretor de seguros tem um papel fundamental na transformação da cultura de proteção no Brasil e na ampliação da penetração do seguro residencial. “Historicamente, a baixa adesão ao produto esteve associada à falta de informação e à percepção equivocada de que se trata de uma solução cara ou destinada apenas a imóveis de alto padrão. Nesse contexto, cabe ao corretor atuar como agente de conscientização, mostrando que o seguro residencial é uma das formas mais acessíveis e eficientes de proteção patrimonial disponíveis no mercado”, ressalta João Vitor Manzano, diretor comercial territorial Norte e Nordeste da Mapfre.

Para o diretor da Mapfre, mais do que comercializar uma apólice, o corretor exerce uma função consultiva ao ajudar o cliente a identificar vulnerabilidades, compreender riscos e adotar medidas de prevenção capazes de reduzir impactos financeiros e transtornos no dia a dia. “Essa orientação torna-se ainda mais relevante em um cenário marcado pelo aumento dos eventos climáticos extremos, pela maior conectividade das residências e pelas novas demandas de proteção das famílias”.

“O papel do corretor começa antes da contratação. Cabe a ele ajudar o cliente a reconhecer riscos que costumam ser subestimados, como danos elétricos, vazamentos ou prejuízos causados a terceiros. Muitas pessoas só percebem a dimensão dessas exposições depois de uma ocorrência, quando o impacto financeiro já aconteceu”, ressalta Mandaji.

De acordo com o executivo da Zurich, os acionamentos mais frequentes estão ligados a problemas do dia a dia, não a grandes sinistros. “Com o seguro residencial o segurado aciona a assistência 24h e é atendido por profissionais qualificados e recebe suporte imediato, sem precisar buscar soluções por conta própria nem arcar integralmente com custos. Isso reforça a relevância do produto como proteção prática e acessível para a rotina das famílias”.



Eduardo Grillo
Diretor Executivo Comercial da Suhai



João Vitor Manzano
Diretor Comercial Territorial
Norte e Nordeste da Mapfre

De:
Vender
Seguros.

Para:
Incentivar
sonhos.
Só vai.

A Mapfre oferece
um portfólio completo de
produtos que impulsionam
seu crescimento e os sonhos
de cada vez mais clientes.

Seja um corretor
Mapfre e conte com
a gente na sua jornada
aonde
você for.



Da inteligência artificial ao desenvolvimento de competências comportamentais



SindsegNNE abre Programa de Desenvolvimento de Competências para as assessorias em parceria com a Aconsej-NNE

Em 2025, o SindsegNNE apresentou o Programa de Desenvolvimento de Competências (PDC), nascido a partir da percepção da profunda transformação vivida pelo mercado. “Novas tecnologias, mudanças no comportamento do consumidor, inovação regulatória e a evolução dos modelos de distribuição passaram a exigir dos profissionais competências cada vez mais amplas e atualizadas”, diz Carlos Luna, presidente do SindsegNNE.

Alinhado aos pilares do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), o programa contribui diretamente para o fortalecimento do setor por meio da melhoria de produtos, do aperfeiçoamento dos canais de distribuição e do fortalecimento da imagem do mercado segurador.

“Nosso propósito sempre foi democratizar o acesso ao conhecimento no mercado de seguros, iniciando esse movimento pelos colaboradores das seguradoras associadas à nossa base sindical, que compreende os estados das regiões Norte e Nordeste, com exceção da Bahia, Sergipe e Tocantins. A primeira edição foi muito bem recebida e despertou o interesse de outras entidades representativas do setor. A partir desse reconhecimento, realizamos, no início de 2026, uma edição dedicada aos corretores e, agora, no segundo semestre, lançamos a terceira edição do programa, voltada às assessorias de seguros, em parceria com a Aconsej-NNE”.

Daniela Israel, diretora de Comunicação da Aconsej-NNE, foi uma grande motivadora da ampliação do curso para as assessorias. “Quando soube que seria ampliado aos corretores, conversei com Carlos Luna sobre a possibilidade de estendê-lo também à Aconsej-NNE. A ideia foi prontamente acolhida, fortalecendo ainda mais essa importante parceria”.

Segundo ela, a receptividade das assessorias ao curso tem sido muito positiva. “A qualificação contínua é fundamental. Nosso mercado está em constante transformação e precisamos estar sempre atualizados em todas as áreas que envolvem a atuação das assessorias. Equipes mais preparadas significam mais eficiência, melhor suporte aos corretores e mais qualidade na entrega”.



Daniela Israel
Diretora de Comunicação
da Aconsej-NNE

Esta é a primeira vez que o SindsegNNE desenvolve um programa de capacitação direcionado exclusivamente aos sócios e colaboradores das assessorias de seguros. “Temos uma expectativa muito positiva, pois reconhecemos o papel estratégico que as assessorias desempenham no mercado segurador brasileiro. Elas exercem uma função essencial de apoio aos corretores e de aproximação com as seguradoras, contribuindo para tornar a operação mais eficiente e ampliar o alcance do seguro”, destaca Luna.

A grade

De acordo com o presidente do SindsegNNE, desde a criação do PDC o sindicato conta com a coordenação da consultora Cristiana Noblat, profissional com mais de 30 anos de experiência na área de educação corporativa e desenvolvimento de pessoas, que estrutura o programa. “Também fizemos questão de contar com a participação de executivos do próprio mercado segurador na condução de algumas disciplinas, aproximando os participantes da experiência prática de profissionais que vivenciam diariamente os desafios, as tendências e as oportunidades do setor”.

“O SindsegNNE teve o cuidado de desenvolver conteúdos diretamente relacionados à nossa rotina, abordando operação, suporte, vendas e outros temas importantes. Isso torna a capacitação prática e relevante, contribuindo efetivamente para o fortalecimento das assessorias”, observa Daniela.

Faz parte da estratégia do sindicato definir a grade sempre a partir da escuta do público. “Buscamos equilibrar temas ligados à inovação, inteligência artificial, desenvolvimento de competências comportamentais, comunicação, liderança, gestão e visão estratégica do negócio, combinando a expertise acadêmica com a vivência prática de lideranças e executivos do mercado”.

O SindsegNNE acredita que o fortalecimento do mercado segurador depende da atuação integrada das entidades que representam seus diversos segmentos. “Cada instituição possui sua missão e seu papel específico, mas todas compartilham um objetivo comum: ampliar a cultura do seguro e contribuir para o desenvolvimento do mercado e da sociedade”.



Carlos Luna
Presidente do SindsegNNE



Eduardo Scartezini
Presidente da Aconseg-NNE

Eduardo Scartezini sucede Djalma Ferraz na Aconseg-NNE

Nova gestão será focada em uma entidade participativa, moderna e propositiva e em fortalecer a convivência, a confiança e os projetos em comum

Após duas gestões consecutivas, Djalma Ferraz passa a liderança da Aconseg-NNE para Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação em sua gestão.

“Participei da construção dessa entidade desde a sua fundação. Tive a satisfação de colaborar com projetos importantes, como a criação da identidade institucional, das redes sociais e da nossa revista. Agora, como presidente, quero contribuir para uma nova etapa dessa história”, destaca o novo presidente.

De acordo com Scartezini, o maior desafio é transformar uma associação jovem em uma entidade com influência efetiva nas decisões do mercado. “Recebo uma instituição sólida, construída com muita dedicação pelo presidente fundador, Djalma Ferraz, que teve o mérito de criar e consolidar a Aconseg-NNE em um período desafiador, praticamente todo desenvolvido em ambiente virtual. Esse trabalho merece reconhecimento e respeito. Agora inicia-se um novo ciclo. Nossa missão é ampliar essa construção, tornando a entidade ainda mais presente, mais próxima dos associados e mais influente nas discussões nacionais”.

A diretoria eleita para 2026-2028 é composta por Pedro Correia Gomes (vice-presidente), Daniela Israel (diretora de Comunicação), Valquíria Ferreira (diretora Administrativa) e João Lins (diretor Financeiro).

O plano de gestão da diretoria liderada por Scartezini é fundamentado em quatro princípios: representatividade, inovação, transparência e proximidade. “Mais do que administrar a associação, queremos consolidar a Aconseg-NNE

como uma das principais vozes do mercado segurador brasileiro. Nosso compromisso é simples: fazer com que a Aconseg-NNE seja cada vez mais relevante para seus associados e indispensável para o mercado segurador brasileiro”.

Segundo Scartezini, o mercado de seguros pode esperar uma entidade participativa, moderna e propositiva. “Queremos que a Aconseg-NNE seja lembrada pela qualidade das ideias que apresenta e pela capacidade de construir soluções para o mercado. ‘Qual é a posição da Aconseg-NNE sobre esse tema?’. Queremos contribuir com dados, propostas e conhecimento técnico e também queremos fortalecer o corretor de seguros”.

O presidente acredita que o corretor continua sendo o principal canal de confiança entre o mercado segurador e a sociedade. “Toda iniciativa que fortalece as assessorias acaba fortalecendo milhares de corretores e, consequentemente, melhora o atendimento ao consumidor. Não queremos apenas acompanhar as transformações do mercado. Queremos ajudar a construí-las”.



Da esq. p/ dir.: Daniela Israel, diretora de Comunicação; João Lins, diretor Financeiro; Pedro Correia Gomes, vice-presidente e Valquíria Ferreira, diretora administrativa da Aconseg-NNE

Os quatro princípios da gestão

Ampliar a representatividade institucional, fortalecendo o relacionamento com seguradoras, entidades do setor e órgãos reguladores, para que a visão das regiões Norte e Nordeste esteja presente nas discussões estratégicas do mercado.

A segunda é investir na capacitação das assessorias associadas. Quanto mais preparadas forem as assessorias, mais forte será o corretor.

A terceira é entregar o maior legado desta gestão: o primeiro Relatório Econômico e Financeiro da Aconseg-NNE, reunindo indicadores sobre produção, geração de empregos, quantidade de corretores atendidos e participação econômica das assessorias.

A quarta frente será aproximar ainda mais as pessoas. A Aconseg-NNE nasceu e cresceu no ambiente digital, mas chegou o momento de fortalecer também o relacionamento presencial. Os eventos deixarão de ser apenas encontros institucionais e passarão a ser espaços de integração, geração de negócios e construção de soluções para todo o mercado.

PDMIS chama a atenção do corretor para o futuro

Três forças redesenham o setor: inteligência artificial, novos consumidores e o crescimento do mercado

“O PDMIS é um mapa, não é só um estudo com um relatório”. Assim o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, define o Plano Diretor para o Mercado de Intermediação de Seguros (PDMIS).

Segundo ele, o plano aponta três forças que redesenham o setor: inteligência artificial, novos consumidores e o crescimento do mercado. Na visão de Vergílio, a inteligência artificial não vai tirar o corretor. “Porém, o corretor que souber utilizar, vai tirar aquele que não sabe usar. Isso é fato”, ressalta.

De acordo com o presidente da Fenacor, a geração Z e os millennials já são maioria no mercado consumidor, e os corretores devem se adaptar a esse público. “Eles nasceram com o celular na mão, odeiam burocracia e segurês. Esses consumidores de hoje querem tudo muito rápido, transparente e online. Tudo na mão”.

O PDMIS também traz a visão de um novo mercado. Com a aprovação da Lei Complementar nº 213/2025, as cooperativas de seguros e as mútuas passaram a atuar formalmente no setor de seguros privados. Nesse contexto, essas associações se tornaram concorrentes oficiais das seguradoras tradicionais.

“É realidade, não adianta ficar negando este novo mercado. As cooperativas de seguros e mútuas estão legalizadas. Agora elas já são concorrentes oficiais”, afirma Vergílio.

O PDMIS está estruturado em cinco pilares estratégicos: ampliação da receita do corretor de seguros; defesa intransigente do consumidor; valorização do corretor qualificado, com ênfase no capital humano, inovação e tecnologia; oferta de novos serviços; e diversificação da atuação em ramos ainda pouco explorados.

Para operacionalizar esses pilares, o plano estabelece dez propostas centrais.

Projeções macroeconômicas até 2035

O PDMIS incorpora projeções macroeconômicas até 2035, baseadas em dados das consultorias internacionais FocusEconomics e Consensus Economics, além de análises das duas maiores empresas independentes de pesquisa macroeconômica mundial.

Conforme a Fenacor, a modelagem integra variáveis econômicas com o comportamento dos prêmios e da corretagem, permitindo simulações estruturadas e monitoramento contínuo.



Armando Vergílio
Presidente da Fenacor

CONFIRA AS PROPOSTAS CENTRAIS DO PDMIS

Monitoramento contínuo e expansão das receitas de corretagem;

Crescimento das receitas provenientes de consultoria, gestão de riscos e outros serviços agregados;

Agenda estruturada de qualificação profissional, com foco em treinamento, autorregulação, ética, certificação diferenciada e melhoria da imagem do corretor;

Realização de análise SWOT pioneira do mercado de intermediação;

Reforço público do compromisso do corretor como representante exclusivo do consumidor;

Apresentação à Susep de medidas técnicas em benefício do segurado;

Definição de metas quantitativas por segmento;

Adoção de metodologia inovadora de tratamento de dados para acompanhamento permanente de indicadores;

Correção tempestiva de desvios indesejados.



VISITA AO SINDSEGNNE

Em 12 de agosto, Eduardo Scartezini, Daniela Israel e João Lins, respectivamente presidente, diretora de comunicação e diretor financeiro da Aconsef-NNE, participaram de uma reunião com o presidente do SindsefNNE, Carlos Luna; a diretora executiva, Emerita Lyra, e o diretor de Comunicação, Leandro Vasco.



ENCONTRO SINCOR-PE E FENACOR

Também em agosto, Eduardo Scartezini, Pedro Correia Gomes, Daniela Israel e João Lins, respectivamente presidente, vice-presidente, diretora de comunicação e diretor financeiro da Aconsef-NNE, participaram de um encontro com Claudia Cândido, vice-presidente da Fenacor; Isabel Lopes, diretora Social do Sincor-PE, e Cristiana Noblat, da Conexão RH – Consultoria em Recrutamento, Seleção e Desenvolvimento de Talentos.

SEMANA DO SEGURO EM MACEIÓ

Durante a reunião mensal do Clube de Seguros de Alagoas foi realizada a entrega das camisas da Semana do Seguro, ação apoiada pela Aconsef-NNE.



DIRETORIA DA ACONSEG-NNE NO CLUBE DA BOLINHA

Durante o seu tradicional almoço em agosto, o



Clube da Bolinha de Recife (PE) apresentou a nova diretoria da Aconsef-NNE, representada na ocasião por Eduardo Scartezini, Pedro Correia Gomes, Daniela Israel e João Lins, respectivamente presidente, vice-presidente, diretora de comunicação e diretor financeiro.



ASSESSORIAS EM DESTAQUE TOKIO MARINE

Associadas à Aconsef-NNE figuraram entre as 17 assessorias em destaque de todo o Brasil na Campanha Assessorias em Destaque realizada pela Tokio Marine. Na foto, representantes das associadas das Aconsefs do Brasil, inclusive Valquíria Ferreira, diretora administrativa da Aconsef-NNE, com o presidente José Adalberto Ferrara, o diretor Assessorias Brasil, Ronaldo Dalcin, e Marcos Kobayashi, diretor Comercial Nacional Varejo e Vida da Tokio Marine.

ENCONTRO DE ASSOCIADAS EM RECIFE

Ainda em agosto as assessorias associadas à Aconsef-NNE participaram de um almoço em Recife (PE), no qual puderam fortalecer laços. A maior proximidade faz parte do planejamento da nova diretoria.



A REVISTA DA ACONSEG-NNE CHEGA AO SEU PÚBLICO

A edição número 13 da Revista da Aconsef-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 está Cláudio Mourão, associado à Aconsef-NNE, com a diretoria do Sincor-MA (foto 2).

**AGB ACESSORIA**

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

**ÁGIL ACESSORIA E CONSULTORIA**

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

**ASSESSORIA FERRAZ**

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

**ATENAS ACESSORIA**

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

**BISPO ACESSORIA**

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

**BRITO ACESSORIA DE SEGUROS**

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

**CARDOSO ACESSORIA DE SEGUROS**

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

**CARIRI CONSULTORIA E ACESSORIA**

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

**CM ACESSORIA E CONSULTORIA MA**

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

**CONNECTASEG ACESSORIA**

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

**CONNECT ACESSORIA**

Daniela Cruz | @connectassessoria_
daniela@connectassessoria.com
(82) 98845-2122

**CONSERTS ACESSORIA**

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

**DAXA ACESSORIA DE SEGUROS**

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

**DC ACESSORIA**

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

**DP MÚLTIPLA ACESSORIA**

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

**EMPREENHIMENTOS ACESSORIA**

Sâmbia Brandão | @empreendimentosassessoria
sambia.brandao@empreendimentosrn.com.br
(84) 98185-7108

**FEVEREIRO ACESSORIA**

Georgia de Paula | @fevereiroassessoria
georgia@assessoria Recife.com.br
(81) 99504-3401

**FRANQUIADA ACESSORIA**

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 ACESSORIA**

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

**JE A ACESSORIA**

Elder Alves | @jea_assessoria
elder.alves@assessoriaseg.com.br
(86) 99437-7799

**JEB RODRIGUES ACESSORIA DE SEGUROS**

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

**LEFAU ACESSORIA**

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

**LINS ACESSORIA**

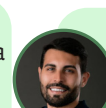
João Lins
j.lins@linsassessoria.com.br
(81) 99197-7866

**MCM BENÍCIO ACESSORIA**

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

**MD ACESSORIA EM SEGUROS RN**

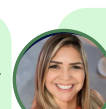
Márcia Duarte | @mdassessoria
md.assessoria@hotmail.com
(84) 99934-6961

**MOOZ ACESSORIA**

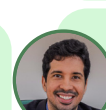
Filipe Freire | @mooz.assessoria
filipe.freire@moozassessoria.com.br
(83) 98753-5773

**NORTE E SUL BAHIA ACESSORIA**

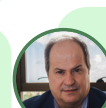
Luiz Alberto Muniz | @lamuniz11
luiz.alberto@assessoriasul.com.br
(73) 99983-5078

**PHOENIX RESOLUTION ACESSORIA**

Patrícia Holanda | @phoenix.resolution
patricia.holanda@phas.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**

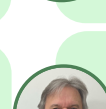
Pedro Correia Gomes | @resulta_assessoria
pedro.repr@outlook.com
(83) 98866-2420

**SCARTEZINI SEGUROS & NEGÓCIOS**

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

**SEG S.A ACESSORIA**

Sérgio A. N. Lima | @seg.sa.seguros
sergio@segsaseguros.com.br
(81) 98753-8353

**SEGUROS MACEDO ACESSORIA**

Pedro Macedo
 @macedoassessoria
pedro.macedo@seguros-macedo.com.br
(81) 98893-6238

**TOLEDO ACESSORIA**

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

**V6 ACESSORIA | Valquiria Ferreira**

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

ARRANCADA



Cote mais, ganhe AINDA MAIS!

Zurich Automóvel

Duas formas de acelerar seus ganhos com Zurich Automóvel.

Cotou? Ganhou.

R\$ 10 por cotação extra
ao ultrapassar sua média diária.

Vendeu? Ganhou ainda mais.

R\$ 25 por apólice válida
ao atingir os critérios da campanha.*



Acelere seus resultados com Zurich Automóvel.
Consulte as regras da campanha.

*Para receber R\$ 25 por apólice válida, alcance 25% das apólices de Zurich Automóvel com Pneu e Roda e Pequenos Reparos Premium e emita, no mínimo, 2 apólices no mês.



/zurichnobrasil



@zurichnobrasil



Zurich Insurance



zurich.com.br



Zurich no Brasil

Vendeu o Residencial, ganhou conta corrente do Auto.



Seguro Residencial Tokio Marine

A campanha de vendas Conta com a Tokio começa a partir de 01 de setembro e vai até 31 de dezembro de 2026.

Confira os detalhes:



ATÉ 30% DO PRÊMIO DO RESIDENCIAL VIRA CRÉDITO DE CONTA CORRENTE NO AUTO, LIMITADO A R\$ 300,00 POR APÓLICE.



SEGUROS GERADORES DO CRÉDITO: RESIDENCIAL PREMIADO E RESIDENCIAL PREMIADO FÁCIL.

Quer saber mais?
Fale com seu Gerente Comercial.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br [Tokio Marine Seguradora](https://www.linkedin.com/company/tokiomarine-seguradora) [/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora) [tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Residencial – SUSEP 15414.100910/2004-39. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). SAC Atendimento ao Cliente 24 horas para sugestões, elogios e reclamações: 0800 703 9000. Ouvidoria: 0800 449 0000 – de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados nacionais. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Agosto/2026