

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

ACONSEGNNE

ANO IV . NÚMERO 13 . ABR/MAI/JUN 2026

A ESTRATÉGIA DA ZURICH PARA FORTALECER A ATUAÇÃO REGIONAL

Zurich avança nas regiões Norte e Nordeste pautada pelo crescimento sustentável, pela capilaridade e pelo relacionamento

Um serviço de valor

Assistência 24 horas transforma a experiência do consumidor com o seguro

Thales Amaral, diretor regional do RJ/ES/N/NE (à esq.), e Flávio Amaral, gerente regional Norte Nordeste da Zurich Seguros

Oportunidade

Por que é importante para o corretor incluir o seguro para celular em seu portfólio?

ZURICH



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.

A RELEVÂNCIA DO NORTE E NORDESTE



Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE

Estamos com 37 assessorias associadas e muitos projetos a serem realizados. Claro, tudo sempre pensando em como podemos agregar valor aos nossos parceiros, tanto aos corretores como às seguradoras.

Um dos elementos mais significativos de um mercado sólido é a construção de parcerias alicerçadas pela confiança e pela transparência. Este é um princípio sobre o qual a Aconseg-NNE sempre embasará a sua atuação.

Nesta edição, temos um registro de como foi o jantar realizado por nós às vésperas do 6º ConsegNNE. Foi um momento especial para as assessorias e todo o mercado de seguros do Norte e do Nordeste, no qual homenageamos e reforçamos a importância de estar ao lado dos nossos parceiros.

Também temos uma entrevista com Juliana Santos, do Sincor RO/AC, que conta para nós como tem pautado a sua atuação no sindicato e a importância do corretor na região, considerado como um agente relevante de conexão.

Ainda nesta edição temos uma reportagem especial com nossos parceiros sobre a importância que a assistência 24 horas adquiriu no mercado de seguros, a ponto de proporcionar a primeira experiência do cliente com o seguro contratado.

O serviço, que iniciou e se tornou clássico no seguro de automóvel, hoje é uma realidade em ramos como residencial, vida, garantia e busca atender às mais variadas necessidades dos clientes.

Solução, praticidade, conforto, comodidade e cuidado são alguns dos benefícios oferecidos em situações cotidianas marcadas por algum imprevisto. Nesses momentos, o seguro aparece para resolver.

Dessa forma, não é possível pensar o seguro sem a assistência, pois esta se tornou praticamente um sinônimo da proteção.

Como destaque nesta edição, temos uma entrevista com Thales Amaral e Flavio Amaral, respectivamente diretor e gerente para as regiões Norte e Nordeste da Zurich, seguradora que segue com investimentos importantes na região. Os executivos nos contam como tem sido a atuação da seguradora nessas localidades, além das novidades em termos de campanhas e produtos.

Observamos um mercado em plena expansão e repleto de inovação. Assim seguimos em 2026 e focamos em mostrar a relevância das nossas regiões.

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.

“UM DOS ELEMENTOS MAIS SIGNIFICATIVOS DE UM MERCADO SÓLIDO É A CONSTRUÇÃO DE PARCERIAS ALICERÇADAS PELA CONFIANÇA E PELA TRANSPARÊNCIA. ESTE É UM PRINCÍPIO SOBRE O QUAL A ACONSEG-NNE SEMPRE EMBASARÁ A SUA ATUAÇÃO”

Zurich foca em presença territorial, suporte técnico e escuta ativa

Companhia tem fortalecido a proximidade com corretores, assessorias e parceiros locais, com uma atuação mais aderente às características de cada praça

Nas regiões Norte e Nordeste, o foco da Zurich Seguros está em crescimento sustentável, capilaridade e relacionamento. Thales Amaral assumiu como Diretor Comercial Regional RJ/ES/N/NE da Zurich Seguros em um momento importante para a estratégia de regionalização da Zurich. “As regiões são mercados estratégicos, com capitais competitivas, polos econômicos em expansão e oportunidades relevantes para ampliar a presença do seguro. Desde então, meu trabalho tem sido voltado a fortalecer a proximidade com corretores, assessorias e parceiros locais, com uma atuação mais aderente às características de cada praça”, destaca Thales.



Thales Amaral
Diretor Comercial
Regional RJ/ES/N/NE
da Zurich Seguros

Outro ponto relevante é a leitura mais próxima das demandas locais, já que as regiões têm realidades econômicas bastante distintas entre si, com oportunidades em varejo, pequenas e médias empresas, linhas comerciais e projetos ligados ao desenvolvimento regional.

“Por isso, a atuação precisa combinar presença territorial, suporte técnico e uma escuta ativa dos corretores. Temos buscado ampliar o alcance da Zurich por meio do fortalecimento das assessorias, da presença de gerentes comerciais em cidades estratégicas e do suporte aos corretores em diferentes localidades, inclusive onde não há filial física. Esse modelo permite acompanhar melhor a dinâmica de cada mercado e apoiar o desenvolvimento do canal de distribuição”, reforça o diretor.

Não à toa, as assessorias vêm ganhando peso na estratégia comercial da Zurich porque ampliam a capilaridade da operação e aproximam a seguradora dos corretores em diferentes praças. “No Norte e Nordeste, essa parceria é especialmente importante pela extensão territorial, pela diversidade dos mercados locais e pela necessidade de atendimento próximo mesmo em cidades onde a Zurich não possui filial física. O modelo tem apresentado evolução consistente”.

Em 2025, até junho, as vendas via assessorias cresceram 13,9% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Em 2024, a companhia já havia registrado alta de 16,5% no total de prêmio emitido por esse canal. “Hoje, a Zurich conta com mais de 80 assessorias parceiras, distribuídas em 20 estados, dentro de uma estratégia que combina expansão geográfica, relacionamento e suporte ao corretor”, destaca o diretor da Zurich que também vem investindo em simplificação de processos e ferramentas de gestão para que esses parceiros tenham recursos semelhantes aos utilizados pelos times comerciais internos.

Na linha de frente com os parceiros comerciais está Flávio Amaral, gerente regional Norte Nordeste da Zurich.

Flávio observa que, nos últimos cinco anos, o mercado de seguros no Norte e Nordeste passou por um processo claro de amadurecimento, mas ressalta que ainda há espaço para ampliar a penetração, e consumidores e empresas passaram a reconhecer melhor o papel do seguro na proteção de patrimônio, renda, operações e projetos de crescimento.

“A região também se tornou mais diversa em termos de demanda. O avanço de atividades ligadas a serviços, comércio, logística, infraestrutura, agronegócio, turismo e pequenos negócios ampliou a necessidade de soluções além das carteiras mais tradicionais. Isso abre caminho para seguros empresariais, patrimoniais, vida, frota, garantia e riscos de engenharia, entre outras frentes”, analisa.

Inclusive, ele chama atenção para a velocidade com que algumas praças vêm se sofisticando. “Há mercados mais

abertos à diversificação do portfólio, empresas com demandas mais estruturadas e clientes que buscam respostas mais ágeis. Para as seguradoras, acompanhar esse movimento exige adaptação constante, conhecimento regional e capacidade de entregar soluções com boa aderência a cada realidade econômica”.

Arrancada no Automóvel

De acordo com Flávio, a Zurich tem trazido novidades no seguro automóvel com foco em tecnologia, segurança e conveniência para o cliente. “Uma das atualizações mais recentes é a inclusão da leitura de scanner e da calibração do sistema ADAS na cobertura de vidros, nos casos de substituição do para-brisa e, quando aplicável, de vidros laterais. Como muitos veículos já contam com sensores e sistemas de assistência ao motorista, o serviço ajuda a preservar o funcionamento adequado dos recursos de segurança após o reparo”.

A companhia também vem usando inteligência artificial na vistoria digital de sinistros. “O segurado envia fotos dos danos, e a tecnologia apoia a análise das imagens, a identificação de peças e a estimativa de horas de reparo. Em casos mais simples e com uso da rede de oficinas referenciadas, o processo pode ter aprovação automática, o que reduz etapas e dá mais agilidade à liberação do conserto”, explica o gerente, que ainda destaca a cobertura de Pequenos Reparos Premium, voltado a danos de menor complexidade.

Neste ano, a campanha de vendas Arrancada do Zurich Automóvel, que tem como principal diferencial unir incentivo comercial, ganho financeiro e reforço de produto em uma mesma campanha, estava prevista para terminar em 30 de junho, foi estendida até setembro e passou a contar com o apoio da Maxpar.

“Desde junho, os corretores têm um incentivo extra para apólices que incluam, em conjunto, as coberturas de Pequenos Reparos Premium e Pneus e Rodas. A Zurich também aprimorou o Pequenos Reparos Premium, que já contemplava reparos de lataria, pintura, para-choques e peças complementares, e passou a incluir maçanetas e frisos. A ampliação nasceu de demandas trazidas pela rede de corretores”, comenta Flávio.

Aposta no Vida

O segmento de seguro de pessoas tem sido um ramo de destaque para a região. “O produto vem ganhando espaço, pois responde a necessidades concretas de proteção financeira, continuidade de renda, planejamento familiar e cuidado com colaboradores, tanto entre pessoas físicas quanto no ambiente empresarial”, comenta Thales.

A companhia, inclusive, anunciou novidades no seguro de vida individual com foco em ampliar flexibilidade, facilitar a contratação e aumentar o valor percebido pelo cliente. “Entre as novidades está a ampliação do benefício de desconto em consultas e exames para pais e sogros, além do segurado, cônjuge e filhos”.

O diretor explica que o plano básico também passou por ajustes, com coberturas mais flexíveis, possibilidade de escolha de assistências adicionais, sorteios mensais e condições mais acessíveis de entrada. “A companhia também tem

avancado em uma jornada mais digital, com contratação, assinatura e pagamento mais simples, além de subscrição mais ágil. As mudanças tornam o produto mais competitivo e aderente ao comportamento atual do consumidor, que busca clareza, praticidade e benefícios. Para os corretores, facilitam a oferta e ampliam as possibilidades de personalização”.

Segundo Thales Amaral, os números mostram uma evolução positiva da Zurich nas regiões Norte e Nordeste, em linha com a estratégia de fortalecer a atuação regional e ampliar a presença em mercados com alto potencial de crescimento.

“Em 2025, registramos avanço de 14% em prêmio emitido no Norte e Nordeste na comparação com 2024. Também houve crescimento em linhas comerciais. O seguro garantia avançou 215,1%, riscos de engenharia teve alta de 107,6% e frota cresceu 21,1%. Os dados indicam espaço para ampliar a oferta de soluções voltadas a empresas, obras, operações logísticas e atividades econômicas em expansão na região”.

Para 2026, a perspectiva da companhia é dar continuidade ao trabalho iniciado nos últimos meses, com uma operação mais integrada entre liderança regional, times comerciais, assessorias e corretores. “A Zurich quer transformar o conhecimento acumulado sobre o Norte e Nordeste em ações mais direcionadas, com melhor uso das estruturas já disponíveis e maior consistência na jornada dos parceiros”, conclui o diretor.



Flávio Amaral
Gerente regional
Norte Nordeste
da Zurich

De custo anual a serviço de valor

As assistências são um ponto-chave da utilização do seguro e do reforço de que a contratação pode trazer benefícios concretos durante toda a vigência, e não apenas em caso de sinistro



As assistências em seguros são cada vez mais um diferencial competitivo e um valor agregado no dia a dia do cliente. De forma geral, a assistência contribui para o corretor estreitar o relacionamento com o segurado, aumentar a percepção de valor do produto e abrir espaço para novas oportunidades de negócios.

A Tokio Marine reconhece tanto a importância da assistência 24 horas que começou, em 2018, um processo de internalização dessa prestação de serviço, inicialmente no seguro auto.

“Ao elevar o nível de serviço, criamos mais valor percebido, aumentamos a confiança e apoiamos diretamente o crescimento sustentável dos negócios. É uma estratégia que reforça nosso compromisso com a proteção das pessoas e com o desenvolvimento do mercado de seguros como um todo”, define Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte e Nordeste da Tokio Marine.

Inclusive, João Vitor Manzano, diretor comercial territorial Norte e Nordeste da Mapfre, lembra que quando começou no mercado, a assistência costumava entrar no fim da conversa. “O cliente queria entender cobertura, franquia e preço. Hoje, em muitos casos, ela aparece logo no começo e muitas vezes define a escolha do segurado na compra do seguro. Isso tem muito a ver com uma mudança de comportamento. As pessoas continuam contratando seguro para se proteger de um imprevisto, mas também passaram a valorizar serviços que podem ser utilizados no dia a dia”.

“As assistências têm ganhado cada vez mais destaque no mercado segurador, pois ajudam a tornar o seguro mais tangível para o cliente. Muitas vezes, o segurado passa anos sem acionar uma cobertura tradicional, como incêndio, roubo ou colisão, mas pode perceber valor no seguro por meio de serviços de conveniência, emergência e prevenção no dia a dia. Isso reforça a importância de produtos que combinem proteção financeira com soluções práticas para diferentes momentos da vida do cliente”, comenta Fábio Leme, diretor executivo de Linhas Pessoais da Zurich.

Segundo Leme, especialmente em regiões em que há grande oportunidade de crescimento para o seguro, a evidência dos benefícios das assistências pode ser um importante alavancaador de venda, já que serviços como descarte de entulho, pequenos reparos ou apoio emergencial podem ter custo relevante quando contratados de forma avulsa, em alguns casos próximo ou até superior ao valor anual de um seguro residencial, dependendo das coberturas e serviços contratados.

“Para dar um exemplo: para um apartamento em capitais como Recife, Salvador ou Fortaleza, a Zurich oferece opções de seguro residencial que não chegam a R\$ 300 no ano, ao passo que um único atendimento emergencial de elétrica ou chaveiro pode custar entre R\$ 250 e R\$ 400, dependendo da região e do profissional escolhido. Ou seja: se bem comunicadas, as assistências do seguro podem representar uma ferramenta de planejamento financeiro para os clientes”, destaca o diretor da Zurich.



Cefas Rodrigues
Diretor Comercial Regional Norte e Nordeste da Tokio Marine



João Vitor Manzano
Diretor comercial territorial Norte e Nordeste da Mapfre

Contato com o cliente

Os serviços de assistência 24 horas são uma ferramenta poderosa para gerar recorrência. “Elas transformam o seguro de um ‘custo anual’ em um ‘serviço de valor’ disponível 24/7. Ao acionar a assistência para uma situação trivial, como um problema hidráulico em casa, o cliente interage com a apólice de forma positiva, muito antes de um grande sinistro. Isso aumenta a percepção de valor do produto e reforça o corretor como um consultor que ofereceu uma solução prática, facilitando a renovação e a venda cruzada”, diz Andrea Bossolani, gerente Técnica e Produtos da Alba Seguradora.

Para o diretor da Tokio, as assistências são um importante vetor de relacionamento e geração de recorrência. “Elas ampliam a frequência de interação entre o corretor e o cliente para além dos momentos tradicionais, como contratação ou renovação do seguro. Ao oferecer serviços práticos no dia a dia, como assistência residencial, automotiva ou serviços emergenciais, criam-se pontos de contato relevantes, que mantêm a marca do corretor sempre presente”.

Além disso, as assistências proporcionam uma percepção contínua de valor por parte do cliente, que passa a enxergar o seguro não apenas como uma proteção para eventos adversos, mas como um parceiro ativo no cotidiano. Isso fortalece a confiança, aumenta a satisfação e, consequentemente, contribui para a fidelização. “Para o corretor, esse relacionamento mais próximo abre oportunidades naturais de engajamento, cross-sell e upsell, sustentando uma carteira mais saudável e recorrente ao longo do tempo. Em um mercado cada vez mais competitivo, as assistências são, portanto, um diferencial estratégico na construção de vínculos duradouros”.

Para a Bradesco Vida e Previdência, a recorrência no relacionamento com o cliente é um dos grandes diferenciais de um portfólio de assistências voltado para uso em vida. “Como o cliente tem a chance de usufruir do seguro e suas assistências em vida, sem precisar passar por um sinistro, naturalmente acaba criando um relacionamento com o corretor, que pode identificar novas necessidades e ampliar cobertura. Dessa forma, o seguro de vida se torna algo presente e valorizado no dia a dia”.

Na visão de Manzano, a recorrência é um dos aspectos mais relevantes das assistências para o corretor. “O relacionamento no seguro sempre foi baseado em confiança. Mas as assistências ajudam a tornar essa relação mais frequente. Quando um cliente utiliza uma telemedicina, agenda um check-up, aciona uma assistência residencial, utiliza um benefício de viagem ou até mesmo uma assistência pet, ele passa a interagir mais com os serviços que fazem parte da apólice. Isso gera algo muito importante: lembrança de valor”.

Segundo Fábio Leme, as assistências ajudam o corretor a manter uma relação mais próxima e recorrente com o cliente, uma vez que criam oportunidades de contato para além da contratação e da renovação da apólice. “Quando o segurado utiliza um serviço e tem uma boa experiência, ele passa a perceber com mais clareza o valor do seguro, mesmo que nunca tenha enfrentado um sinistro. Isso fortalece a confiança na apólice, na seguradora e no próprio corretor”.

Além disso, as assistências fortalecem o papel consultivo do corretor. Quando apresenta os serviços disponíveis e orienta o segurado sobre aqueles que fazem mais sentido para sua realidade, o profissional amplia a conversa para além da contratação da apólice. Sendo assim, passa a ser percebido como alguém que contribui para a proteção, praticidade e prevenção no dia a dia.

Gestão da qualidade

Na visão da gerente da Alba, garantir a qualidade é um processo contínuo. “Nossa área de Experiência do Cliente monitora a prestação do serviço e coleta de feedback imediato do cliente, por meio de pesquisas NPS, permitindo ajustes rápidos e a exclusão de prestadores que não atinjam os critérios de excelência”.

“Garantir a qualidade na prestação dos serviços é um compromisso central da Tokio Marine, especialmente no que diz respeito às assistências oferecidas aos nossos clientes. Trabalhamos com uma rede rigorosamente selecionada de prestadores, que passam por processos contínuos de qualificação, monitoramento e avaliação de desempenho”, contextualiza Rodrigues.

Para garantir a qualidade da prestação de serviços, a Bradesco Seguros atua de maneira próxima com suas parceiras prestadoras de assistências e está atenta aos feedbacks de corretores de seguros para que os serviços prestados sejam da melhor qualidade possível.

“Garantir qualidade nas assistências exige atenção redobrada justamente porque esses serviços são acionados em vida, com frequência e em situações do cotidiano, o que significa que o cliente testa e avalia a entrega de forma recorrente, não apenas em momentos extremos”, acrescenta institucionalmente a Bradesco Vida e Previdência.

O diretor da Mapfre destaca que a garantia da qualidade da prestação de serviço é uma das questões mais importantes quando se fala em assistência. “Porque o cliente pode passar anos sem precisar acionar uma cobertura, mas, quando utiliza um serviço, a experiência acontece naquele momento. É ali que ele forma uma opinião muito concreta sobre a seguradora. E existe um detalhe interessante. Hoje, o cliente não compara a experiência da assistência apenas com a de outra seguradora. Ele compara com tudo o que vive no dia a dia. Com o aplicativo do banco, com uma compra online, com um serviço de transporte. Isso elevou bastante a régua”.

Por isso, segundo Manzano, acompanhamento constante é fundamental. “Na Mapfre, contamos com a MAWDY, empresa do grupo especializada em assistência e serviços, o que nos permite monitorar indicadores, acompanhar a rede prestadora e buscar melhorias contínuas”.

Leme destaca que a qualidade na prestação das assistências depende de governança, acompanhamento contínuo e atuação próxima junto aos parceiros que compõem a rede de atendimento. “A Zurich monitora os serviços por meio de indicadores de qualidade, níveis de serviço, acompanhamento dos atendimentos e pesquisas com clientes atendidos, sempre com o objetivo de aprimorar a experiência e a eficiência da rede de assistência.

A seguradora também acompanha diretamente os casos, especialmente os mais críticos, com procedimentos específicos para dar suporte ao cliente e ao corretor durante a jornada. Ao mesmo tempo, vale mencionar que a qualidade da prestação envolve desafios logísticos em um país de dimensões continentais, especialmente em regiões mais distantes dos grandes centros urbanos”.

Em ramos de maior especialização

“A Alba Seguradora entende que o valor das assistências deve ser aplicado em todos os segmentos. Em ramos com maior especialização, como seguros de Vida, o grande salto foi a inclusão de serviços de saúde e bem-estar em vida,



Fábio Leme
Diretor executivo de
Linhas Pessoais da Zurich



Andrea Bossolani
Gerente Técnica e Produtos
da Alba Seguradora

como telemedicina, orientação nutricional e segunda opinião médica”.

Em setembro de 2025, a Tokio Marine internalizou a Assistência 24h do seguro de Vida, o que, segundo Rodrigues, foi um passo muito relevante dentro da estratégia de colocar o cliente no centro de todas as decisões. “Ao internalizarmos essa operação, ganhamos maior capacidade de acompanhar de perto cada etapa do atendimento, mensurar a quali-

dade dos serviços e promover melhorias contínuas, sempre com foco na excelência”.

Com a internalização, a seguradora passou a gerir diretamente toda a operação em âmbito nacional, assumindo tanto a rede de prestadores quanto o atendimento aos clientes em serviços essenciais, como assistência funeral, apoio psicológico, assistência pet, recolocação profissional, entre outros.

Segundo Rodrigues, na medida em que o mercado evolui e as necessidades dos clientes se tornam mais específicas, os serviços agregados também passam a desempenhar um papel relevante em ramos que exigem maior especialização. “Hoje, as assistências não são apenas um diferencial em seguros massificados, mas uma forma de complementar a proposta de valor em diferentes segmentos. Um bom exemplo é o seguro empresarial, que pode contar com serviços de assistência voltados à manutenção emergencial do estabelecimento, como suporte elétrico, hidráulico, chaveiro e reparos emergenciais”.

“Mais do que um benefício adicional, as assistências passaram a ser parte importante da experiência do segurado, contribuindo para uma relação mais próxima, frequente e relevante entre clientes, corretores e seguradoras”, adiciona Rodrigues.

De acordo com a Bradesco Auto/RE, ramos mais especializados e técnicos já contam com os serviços agregados e assistências como forma de ampliar a proteção oferecida ao cliente e atender a demandas emergenciais. O seguro Proteção Digital, por exemplo, conta com a Assistência Cyber.

O diretor da Mapfre lembra que, quanto mais específico é o segmento, mais o cliente valoriza esse tipo de suporte. “No agronegócio, por exemplo, não estamos falando apenas de uma atividade econômica. Estamos falando de uma operação que depende de clima, calendário, logística e uma série de variáveis que fogem ao controle do produtor. Quando acontece um problema, velocidade e orientação fazem muita diferença. Na escolha final do segurado é importante conhecer a capilaridade de prestadores da seguradora na região do cliente e assim ter uma melhor segurança de que no momento emergencial não haverá frustração, essa é parte importante da consultoria de venda e que agrega valor na venda final”.

Fabio Leme observa que nos ramos corporativos e de maior especialização, o papel das assistências e serviços agregados também vem evoluindo. “A atuação das segura-

doras tende a ir além da indenização após a ocorrência de um evento, ou seja, a expectativa é que elas atuem cada vez mais como parceiras na prevenção, na redução de impactos e na gestão de riscos, especialmente diante de desafios como eventos climáticos extremos, ameaças cibernéticas e riscos operacionais. Um exemplo importante é o trabalho da Zurich Resilience Solutions, unidade que atua com soluções de resiliência e prevenção de riscos para empresas”.

Ainda segundo ele, no caso de cyber, a Zurich conta com frentes como o programa Mais Resiliência, incluso no próprio seguro, que permite ao cliente utilizar créditos em serviços especializados voltados à resiliência cibernética. “A proposta é ajudar as empresas não apenas a responder a incidentes, mas também a fortalecer sua postura preventiva. Vale mencionar que o programa está disponível inclusive para pequenas e médias empresas, para quem são disponibilizados serviços que incluem campanhas de phishing e acesso ao portal de treinamento em cibersegurança da companhia”, diz o diretor.

Nas assessorias

Segundo Cláudio Mourão, conselheiro da Aconseg-NNE, falar de assistências em reuniões, treinamentos e visitas já faz parte do DNA das assessorias, justamente por entender que elas fazem total diferença nos negócios. “Nossa equipe sempre leva ao corretor de maneira detalhada todos os serviços agregados ao seguro. Com isso, valorizamos os diferenciais, facilitando o aumento da conversão dos negócios. Aqui no nosso estado já temos corretores que se diferenciam divulgando os serviços oferecidos dando ênfase nos benefícios de contratar seguros com assistências amplas e essenciais para as emergências do cotidiano”.

De acordo com ele, entende-se que as assistências não só geram recorrência nas contratações como também ajudam a desmistificar certos mitos. No segmento de pessoas por exemplo assistências como descontos em consultas e telemedicina podem ser utilizados pelo segurado.

Os produtos residenciais são os que mais contemplam assistências, alguns produtos das seguradoras possuem mais de 15 serviços agregados permitindo várias utilizações ao longo da vigência. “Se falarmos de custo-benefício para definirmos a importância das assistências mesmo as que são ofertadas gratuitamente nas apólices percebemos uma economia enorme, capaz até de pagar pela própria apólice: imagine só por ter um seguro de vida o segurado poder realizar um exame complexo como uma ressonância pagando 60% ou 70% a menos do que custa. Isso gera um valor agregado enorme e alguns corretores já entenderam isso e vêm ofertando aos seus clientes”, ressalta Mourão.



Cláudio Mourão
Conselheiro da Aconseg-NNE

Proteja o futuro dos seus clientes com segurança e confiança.

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

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

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



RESIDENCIAL



EMPRESARIAL



VIDA INDIVIDUAL PROTEGIDA



ACIDENTES PESSOAL INDIVIDUAL PREMIÁVEL



VIDA EM GRUPO



ACIDENTES PESSOAIS COLETIVO



VIDA PME



VIDA CAPITAL GLOBAL



PRESTAMISTA



RISCOS DIVERSOS



GARANTIA ESTENDIDA

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



Faça aqui seu pré-cadastro.

alba.com.br

   @albaseguradora

alba 
SEGURADORA
Grupo Aliança da Bahia

Uma porta de entrada e de fidelização

Corretores também podem contar com o apoio das assessorias no oferecimento do seguro para celulares, com coberturas cada vez mais flexíveis

É fato que há oportunidade de negócios para os corretores nos seguros para celulares. Inclusive, essa modalidade de produto integra o repertório das assessorias em seguros quando promovem treinamentos aos profissionais.

“Consideramos essencial em nossos treinamentos e visitas abordarmos todos os produtos disponíveis para a comercialização no portfólio das seguradoras que representamos”, avalia Cidália Bispo, dirigente de uma assessoria associada à Aconseg-NNE.

A abordagem consiste em mostrar aos parceiros que eles precisam ser corretores do cliente e não de produto. “Alguns corretores já entenderam a importância de possuir mix de produtos em suas carteiras e, com isso, atuam ativamente na prospecção e comercialização de novos produtos”.

Segundo Carlos Eduardo Silva, superintendente de Parcerias da Zurich Seguros, o corretor vem ganhando protagonismo no segmento, que permite ampliar o relacionamento com o cliente, especialmente com um produto de entrada mais acessível e de fácil entendimento.

“Muitos corretores têm utilizado o seguro para celulares e equipamentos como porta de entrada para novas oportunidades, além de fortalecer a fidelização da carteira. Ainda há espaço para crescimento, mas já vemos um avanço importante na atuação consultiva do corretor no mercado”.

Ele tem observado uma evolução consistente na procura por seguros voltados a celulares e equipamentos portáteis, impulsionada principalmente pelo aumento do valor desses bens e pela maior dependência das pessoas em relação à tecnologia no dia a dia.

“Além disso, o aumento dos riscos, como furtos e danos acidentais, tem contribuído para uma maior conscientização do consumidor sobre a importância da proteção. Esse movimento é reforçado também pela digitalização dos canais de venda, que facilita o acesso a esse tipo de seguro”, diz o superintendente.



Cidália Bispo
Dirigente de uma assessoria associada à Aconseg-NNE



Desafio

Na visão de Cidália, infelizmente o brasileiro ainda não possui total maturidade na compra de seguro. “Em sua grande maioria o fazem para cumprir uma exigência contratual, mas a concorrência da venda de seguro embutido na compra do produto de grandes redes direto no ponto de venda, inclusive mais barato que o oferecido pelo corretor”.

Embora a representatividade e a remuneração da proteção não sejam elevadas, Cidália comenta que é importante para os corretores ter o produto no portfólio.

Para o superintendente da Zurich, um dos principais desafios está na necessidade de equilibrar simplicidade e rentabilidade, já que se trata de um produto de alta frequência e ticket médio mais baixo. “Além disso, a experiência do cliente precisa ser extremamente fluida, desde a contratação até o acionamento de sinistro, o que exige forte investimento em tecnologia e processos digitais. Outro ponto importante é a conscientização do consumidor sobre coberturas, limites e uso adequado do seguro, garantindo transparência e evitando frustrações”.

Por isso, as soluções se destacam pela combinação de cobertura abrangente, simplicidade na contratação e uma jornada digital eficiente. “Buscamos oferecer produtos flexíveis, com coberturas que atendam às principais necessidades dos clientes, como proteção contra roubo, furto qualificado e danos acidentais. Além disso, investimos continuamente em tecnologia para proporcionar agilidade no processo de indenização e suporte ao corretor, que é peça-chave na distribuição e orientação ao cliente”.



Carlos Eduardo Silva
Superintendente de Parcerias da Zurich Seguros

Aconseg-NNE recebe parceiros em esquentando do 6º ConsegNNE

Aconseg-NNE recebeu os parceiros com um jantar especial no restaurante Yemanjá às vésperas do 6.º Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e Nordeste (ConsegNNE), em março.

“O trabalho das assessorias agrega qualidade, especialmente nas regiões Norte e Nordeste, que se caracterizam com a capilaridade de uma região continental. Com as 37 assessorias filiadas à Aconseg-NNE, conseguimos alcançar mais de 5 mil corretores pessoa jurídica, sediados nessas regiões. Precisamos cumprir com o desafio de fazer das duas regiões que produzam mais e representem percentualmente um maior volume de produção de seguros”, destacou Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE.

O anfitrião do 6º ConsegNNE, Josimar Antunes, presidente do Sincor-BA, destacou a alegria em estar ao lado de tantas lideranças que ajudam a construir o mercado de seguros do Norte e Nordeste de todo o Brasil.

“Momentos como este reforçam algo que nós já sabemos há muito tempo: quando caminhamos juntos, somos muito mais fortes. A Aconseg-NNE representa a união dos estados do Norte e Nordeste em torno de um propósito comum: fortalecer o corretor de seguros, desenvolver o nosso mercado e ampliar, cada vez mais, a cultura do seguro na nossa região. Essa união ganha uma expressão muito concreta por meio do Conseg-NNE”, descreveu Antunes.

“Há alguns anos, fizemos a escolha de atuar com o corretor de seguro por meio das assessorias. Já temos mais de 25 trabalhando conosco e continuamos crescendo nesse processo”, compartilhou Carlos Alberto Trindade, CEO da Alba Seguradora.



Um consultor essencial

O corretor é essencial para garantir a estabilidade do crescimento da região e conta com um sindicato cada vez mais do seu lado para superar as adversidades

Segundo Juliana Santos, presidente do Sincor-RO/AC, olhar para Rondônia e Acre dentro da região Norte e do cenário nacional é falar de fronteiras de crescimento. “A nossa região se destaca pelo ritmo como nosso mercado vem ganhando força e pelas oportunidades que surgem a cada dia. Para o mercado de seguros brasileiro, Rondônia e Acre representam o futuro da diversificação”, destaca.

Ela ressalta que o mercado de seguros na região deixou de ser focado em automóvel tradicional e se tornou um polo de forte demanda por seguros de danos, responsabilidade civil e agrícola. “A nossa representatividade está na capacidade de crescer acima da média nacional em nichos que protegem quem de fato gera riqueza para o país. O corretor de seguros da nossa região não é apenas um intermediário; ele é um consultor essencial para garantir a estabilidade desse crescimento”, define.

Além de parceiro estratégico, Juliana define o corretor da região como um verdadeiro desbravador. “Nós lidamos com desafios geográficos e de logística que quem está nos grandes eixos do país muitas vezes nem imagina. E, em vez de isso ser uma barreira, transformou o nosso corretor em um profissional extremamente dinâmico e próximo do cliente. O corretor de RO/AC hoje não é mais aquele que só ‘emite apólice’ ou foca apenas no seguro automóvel. Ele entendeu a força da nossa economia e está se preparando. Percebo várias corretoras montando estratégias, investindo até mes-

“ONDE EXISTE UMA ASSESSORIA ESTRUTURADA, O MERCADO SE DESENVOLVE MUITO MAIS RÁPIDO. ELAS FUNCIONAM COMO O BRAÇO DIREITO DA SEGURADORA E, AO MESMO TEMPO, COMO O PORTO SEGURO DO CORRETOR NA PONTA. EM UMA REGIÃO COM DISTÂNCIAS CONTINENTAIS COMO A NOSSA, TER UMA ASSESSORIA PRESENTE FAZ TODA A DIFERENÇA”



Juliana Santos
Presidente do Sincor-RO/AC

mo na estrutura física e também buscando se aperfeiçoar, junto com seus funcionários, para poder entregar, de fato, uma consultoria adequada e apresentar algo relevante ao seu cliente”.

A presidente diz que o próprio sindicato tem trabalhado a questão da capacitação de forma prioritária, inclusive algo reforçado por ela desde que assumiu a presidência da entidade em janeiro deste ano. “Nós entendemos que o sindicato não pode ser uma instituição que só aparece em momentos burocráticos; ele precisa ser o oxigênio do corretor no dia a dia”.

As assessorias como aliadas

Juliana destaca que a maior dificuldade do corretor local gira em torno da realidade geográfica e da barreira cultural. “Primeiro, a nossa logística é muito peculiar. Atuar na região Norte significa lidar com distâncias continentais, estradas desafiadoras e, muitas vezes, uma infraestrutura que dificulta processos básicos, como uma vistoria técnica ou o atendimento rápido em áreas mais afastadas. Isso exige do corretor um desdobramento gigante e um custo operacional mais alto para entregar o padrão de excelência que o cliente merece”.

Nesse contexto, o Sincor-RO/AC vê o trabalho das assessorias com ótimos olhos e entende que, quanto mais o mercado investir nesse modelo, mais capilaridade e força os corretores de seguros terão para crescer.

“Embora o modelo de assessorias ainda esteja em plena fase de expansão na nossa região e não tenhamos um número volumoso de empresas operando nesse formato, a importância delas é indiscutível. Onde existe uma assessoria estruturada, o mercado se desenvolve muito mais rápido. Elas funcionam como o braço direito da seguradora e, ao mesmo tempo, como o porto seguro do corretor na ponta. Em uma região com distâncias continentais como a nossa, ter uma assessoria presente faz toda a diferença”, diz Juliana, para quem “ser corretor é ter a missão de blindar o presente para que as pessoas possam planejar e construir o amanhã sem medo”.



6º CONSEGNNE: FOCO EM FORTALECER O CORRETOR DE SEGUROS E INTEGRAR AS REGIÕES

Assessorias associadas à Aconseg-NNE participaram do 6º ConsegNNE, realizado pelo Sincor-BA, em Salvador, em março. O evento foi marcado pelo foco em fortalecer o corretor de seguros, integrar as regiões e estimular o crescimento, a inovação e a cooperação do mercado.

O congresso pela primeira vez reuniu as regiões Norte e Nordeste com o objetivo de ressaltar a importância do corretor de seguros e estimulá-lo a romper fronteiras. “Quando o corretor de seguros cresce, todo mundo cresce junto”, destacou Josimar Antunes, presidente do Sincor-BA e anfitrião do evento.



MERCADO CRESCE 7,9% NO NNE

O mercado segurador do Norte e Nordeste iniciou 2026 em ritmo mais acelerado que o restante do país. Dados divulgados pela CNseg mostram que, enquanto o setor apresentou estabilidade em nível nacional no primeiro trimestre de 2026 em comparação com o mesmo período do ano passado, os 13 estados abrangidos pelo Sindicato das Seguradoras Norte e Nordeste (Sindsegnne) registraram crescimento de 7,9%.

Segundo o presidente do sindicato, Carlos Luna, os números refletem um cenário de amadurecimento do mercado e de maior conscientização da população sobre a importância do seguro como instrumento de proteção financeira.

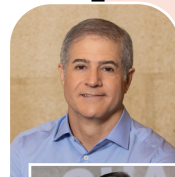
MOVIMENTAÇÕES

MUDANÇAS NA TOKIO MARINE

A Tokio Marine anunciou a criação da Diretoria Assessorias Brasil, sob a liderança de Ronaldo Dalcin, e a unificação das Diretorias Norte e Nordeste, agora sob responsabilidade de Cefas Rodrigues. Os objetivos das iniciativas são ganhar eficiência operacional, padronizar rotinas e garantir que os times comerciais estejam cada vez mais próximos dos cerca de 50 mil corretores e parceiros de negócios que hoje trabalham com a companhia.

Para Dalcin, assumir a Diretoria Assessorias Brasil é ampliar o compromisso da companhia com esse importante canal de distribuição. “As assessorias ocupam um papel estratégico em nosso negócio: atuam como importante conexão comercial e dão suporte para os corretores atuarem como consultores de proteção dos nossos clientes. Nesta nova jornada, o foco é fortalecer nosso relacionamento por meio de escuta ativa e direcionamento claro, impulsionando resultados consistentes em todo o país”.

Com as mudanças, a Diretoria Comercial Nacional Varejo e Vida da Tokio Marine fica estruturada em quatro verticais especializadas: duas dedicadas a Produtos (Vida e Produtos PJ) e duas focadas em Canais de Distribuição (Assessorias e Grupos Econômicos).



PRESIDENTE DA ACONSEG-NNE PARTICIPA DE JANTAR DE CRIAÇÃO DA ACONSEG-SUL

Em maio deste ano, foi anunciada oficialmente ao mercado a criação da Aconseg-Sul, que reúne as assessorias em seguros do Rio Grande do Sul, do Paraná e de Santa Catarina. Na foto, Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE (à esq.), com Celso Azevedo, presidente da Aconseg-Sul, e Ricardo Montenegro, presidente da Aconseg-SP.



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

A edição número 13 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 está o CEO da Alba Seguradora, Carlos Alberto Trindade, ao lado do presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz (foto4).



**AGB ACESSORIA**

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

**ÁGIL ACESSORIA E CONSULTORIA**

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

**ASSESSORIA FERRAZ**

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

**ATENAS ACESSORIA**

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

**BISPO ACESSORIA**

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

**BRITO ACESSORIA DE SEGUROS**

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

**CARDOSO ACESSORIA DE SEGUROS**

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

**CARIRI CONSULTORIA E ACESSORIA**

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

**CM ACESSORIA E CONSULTORIA MA**

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

**CONNECTASEG ACESSORIA**

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

**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@dpmultiplaseguros.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 | @garantiasseguros
adjamir.cesar@garantiasseguros.com.br
(83) 98822-4242

**GARANTIA SEGUROS RECIFE**

Hodson Menezes | @garantiasseguros
hodson.menezes@garantiasseguros.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**

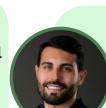
João Lins
j.lins@linsassessoria.com.br
(81) 99197-7866

**MCM BENÍCIO ACESSORIA**

DE SEGUROS | Mirian Benício
@mcmcbenicio.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**

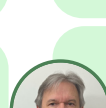
Pedro Correia Gomes | @resulta_assessoria
pedro.repr@outlook.com
(83) 98866-2420

**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**

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



Corrida Empresarial

A campanha que **acelera seus ganhos**

De junho a agosto, acelere seus resultados com a Tokio Marine.

A Campanha Empresarial chega em um formato ainda mais dinâmico: todos os meses, os primeiros Corretores de cada grupo que atingirem as metas serão premiados, aumentando suas oportunidades de ganhar.

Vamos Juntos!



**TOKIO MARINE
SEGUADORA**

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 Compreensivo Empresarial — SUSEP 15414.900584/2018-68 e Tokio Marine Vida – SUSEP 15414.901233/2013-60. Consulte as condições gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas e 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. Julho/2026.

Novas oportunidades começam com um portfólio mais completo.



Consórcios Mapfre

Com os **Consórcios Mapfre**, você oferece aos seus clientes uma solução inteligente, flexível e acessível, apoiada por um dos maiores e mais completos portfólios do mercado de consórcios.

São diversas opções para atender diferentes perfis e necessidades, com condições competitivas e uma das melhores comissões do mercado.

📍 Mais soluções para os seus clientes.

Mais oportunidades, recorrência e rentabilidade para o seu negócio.



Garanta sua parceria
através do QR CODE
ao lado.

