

ACONSEGNN

ANO III . NÚMERO 11 . OUT/NOV/DEZ 2025

Paulo César Martins
Superintendente Sênior de
Negócios da Bradesco Seguros



OLHAR ESTRATÉGICO

Bradesco Seguros avança nas regiões Norte e Nordeste para ampliar a presença, a capilaridade e a disseminação da cultura do seguro

Nova lei

O que a nova lei de contratos de seguros nº15.040/24 traz de mudanças para o corretor de seguros

Especial Belém

Cidade sedia COP 30 e posiciona o mercado de seguros no centro da discussão climática e da sustentabilidade mundial

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

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

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



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

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



Faça aqui seu
pré-cadastro.



alba*
SEGURADORA
Grupo Aliança da Bahia



O FUTURO DA PROTEÇÃO DO MUNDO



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

Em tão pouco tempo, tivemos muitos acontecimentos que reforçaram o valoroso trabalho realizado pelas assessorias em seguros de todo o Brasil que atuam sob o guarda-chuva de uma Aconseg.

De forma organizada, nós, como Aconsegs do Brasil, temos trabalhado intensamente a nossa imagem e papel institucional. Uma prova disso foi a participação no Conec e no CQCS Inovação, em ambos nós estivemos com estandes, e simbolizaram a força da nossa representatividade e respeitabilidade no mercado.

Neste período também tivemos a adesão de duas novas associadas, a Fevereiro Assessoria e a SEG S.A. Assessoria, ambas de Recife (PE). Agora, somos 36 assessorias na Aconseg-NNE, que, juntas, seguem batalhando pela disseminação da cultura do seguro e o melhor atendimento ao corretor.

É um mantra nosso o potencial de crescimento nas regiões Norte e Nordeste e temos observado os olhares atentos das companhias. Como é o caso da Bradesco, que vem investindo na abertura de filiais e também em agregar mais assessorias da região para ampliar a sua capilaridade.

Quem nos transmite essas informações é Paulo César Martins, superintendente sênior da Bradesco Seguros e também presidente do SindSeg BA/SE/TO, na matéria de capa desta edição.

Em destaque temos a região Norte com Belém (PA) sediando um dos eventos mais importantes do mundo, a COP 30, e nós não poderíamos deixar de registrar esse momento histórico e falar sobre a região, a questão do clima e o papel das assessorias.

Aos corretores é importante entender o quanto os riscos aos quais todos nós estamos expostos estão mudando e como será necessário repensar a forma como as coberturas são oferecidas. É o início de uma discussão importante, oriunda de um processo que está acelerado. Os desafios não param e as assessorias estão a postos para ajudá-los.

Aproveitamos que a nova lei de contrato de seguros entra em vigor em dezembro e destacamos o que é primordial para o corretor observar.

É chegado o momento de nos despedirmos de 2025, com todos os aprendizados e conquistas e nos preparamos para um novo ano.

A todos os nossos parceiros, corretores, executivos de seguradoras, operadoras e empresas prestadoras de serviços e seus familiares, desejamos um Feliz Natal e que 2026 seja repleto de proteção e saúde.

“AOS CORRETORES É IMPORTANTE ENTENDER O QUANTO OS RISCOS AOS QUAIS TODOS NÓS ESTAMOS EXPOSTOS ESTÃO MUDANDO E COMO SERÁ NECESSÁRIO REPENSAR A FORMA COMO AS COBERTURAS SÃO OFERECIDAS”

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.

Presença cada vez mais intensificada



Paulo César Martins
Superintendente sênior de Negócios da Bradesco Seguros

Bradesco Seguros reinaugura sucursais e inicia trabalho com mais assessorias nas regiões Norte e Nordeste, nas quais está fortemente engajada em ampliar a presença e a capilaridade

ONDE o Norte e o Nordeste são extremamente estratégicos para a Bradesco Seguros, que acompanha e é protagonista do desenvolvimento do seguro nas regiões. “São regiões repletas de oportunidades e em plena expansão em diversas frentes. Extremamente relevantes para a agropecuária nacional e potentes no desenvolvimento habitacional, identificamos muitas possibilidades, especialmente para os seguros de Ramos Elementares. São locais onde a cultura do seguro tem ganhado cada vez mais espaço e receptividade”, descreve Paulo César Martins, superintendente sênior de Negócios da Bradesco Seguros.

Prova disso é que as regiões foram fundamentais para os bons resultados alcançados pela Bradesco Seguros ao longo de 2025.

“No terceiro trimestre do ano, tivemos as duas regiões capitaneando os desempenhos de produtos em Ramos Elementares, com destaque para os seguros de Equipamentos Agrícolas, que avançaram 148,4% em prêmios no Norte e 32,1% no Nordeste; Equipamentos Portáteis, com desempenhos 273,2% e 47,6% superiores aos do ano passado no Norte e no Nordeste, respectivamente; e Residencial, que cresceu 54,4% na Região Norte e 26,3% na Região Nordeste no terceiro trimestre do ano, em comparação ao mesmo período do ano passado”, compartilha.

Nos últimos meses, a Bradesco reinaugurou as sucursais de Recife (PE), Salvador (BA), São Luís (MA), Fortaleza (CE), Natal (RN), Belém (PA) e João Pessoa (PB). “Apostamos em layouts modernos e integrados para acolhermos e atendermos da melhor forma os corretores e as assessorias. Ao todo, temos nove sucursais e nove assessorias para atender nossos parceiros nas regiões. Um time completo, voltado para humanização das relações comerciais”.

Parceiras na distribuição

Segundo Martins, as assessorias são coparticipantes no desenvolvimento dos negócios e agregam valor em múltiplas frentes, como a capacitação de corretores, a proximidade com o mercado, a inteligência comercial e o desenvolvimento de frentes de negócios.

“A parceria com esses profissionais é essencial para a Bradesco Seguros e tem se fortalecido cada vez mais. Em cada Road Show, dedicamos uma tarde exclusivamente para visitar assessorias regionais, reforçando nossa conexão com essas instituições, que são fundamentais para o setor. Assim como fazemos com os corretores, buscamos ouvir atentamente as assessorias, compartilhar experiências e compreender suas necessidades e expectativas, para que possamos

atuar juntos de forma cada vez mais próxima e assertiva”.

A Bradesco Seguros prevê um aumento na penetração de seguros com a introdução de novos produtos e serviços que atendam às demandas dos consumidores. “Neste sentido, a atuação próxima às assessorias será fundamental, especialmente para a ampliação da disseminação dos produtos para os corretores de seguros. Inclusive, aumentamos, nos últimos anos, o atendimento aos corretores, por meio da parceria com as assessorias, especialmente nos interiores dos estados de Rondônia, Pará, Tocantins, Ceará, Rio Grande do Norte e Bahia”, conta.

O canal assessorias da Bradesco conta com o apoio do superintendente de negócios Gabriel Mariano. “O propósito de Gabriel Mariano à frente do canal assessorias é fortalecer o relacionamento da Bradesco Seguros com os parceiros em todo o Brasil. Especificamente nas regiões Norte e Nordeste, a estratégia é ampliar a proximidade, apoiar com as novas ferramentas de oportunidades comerciais e elevar a troca de experiências com corretores e assessorias locais, em conjunto com a superintendência regional”, ressalta.

Com ampla experiência e visão estratégica, Mariano busca consolidar uma atuação cada vez mais integrada, colaborativa e alinhada às particularidades de cada mercado.

“Estamos fortemente engajados em ampliar a presença e a capilaridade da Bradesco Seguros nas regiões Norte e Nordeste. Temos conduzido um trabalho pautado na proximidade com corretores e assessorias, escutando as demandas locais e oferecendo soluções personalizadas para cada mercado. Por meio de visitas, eventos e encontros regionais, viemos reforçando o relacionamento, fomentando novas oportunidades de negócios e impulsionando o crescimento do setor de seguros nas duas regiões, com foco em produtos de maior aderência e potencial de expansão”, explica o superintendente sobre o trabalho em conjunto com Mariano.

Para reforçar o atendimento das assessorias das regiões Norte e Nordeste, recentemente a companhia promoveu Mateus Nunes para a Superintendência Regional. “Ele será responsável por praças estratégicas nas áreas e dedicará boa parte de suas atividades ao planejamento e acompanhamento das assessorias nas regiões”, explica o superintendente.

Potencial para os corretores

Paulo Martins ressalta que o setor agro é extremamente forte na região. Afinal, juntas, as duas regiões representam mais de 20% do PIB agropecuário nacional e o setor vem se mecanizando exponencialmente. “É um nicho muito importante para ser explorado, principalmente com o seguro para Equipamentos Agrícolas, que garante a viabilidade da produção em momentos de adversidade”.

Um dado que evidencia esse potencial é o crescimento superior a 250% do seguro para Equipamentos Agrícolas registrado no primeiro trimestre do ano na região Norte do país.

Além disso, de acordo com ele, o corretor de seguros tem, à sua disposição, a Universeg, um espaço inovador, destinado ao desenvolvimento profissional, com cursos multidisciplinares e em diversos formatos. “Na Bradesco Seguros, acreditamos que investir em conhecimento e relacionamento é

“ESTAMOS FORTEMENTE ENGAJADOS EM AMPLIAR A PRESENÇA E A CAPILARIDADE DA BRADESCO SEGUROS NAS REGIÕES NORTE E NORDESTE. TEMOS CONDUZIDO UM TRABALHO PAUTADO NA PROXIMIDADE COM CORRETORES E ASSESSORIAS, ESCUTANDO AS DEMANDAS LOCAIS E OFERECENDO SOLUÇÕES PERSONALIZADAS PARA CADA MERCADO”

a chave para potencializar o desempenho e o alcance dos seguros na região”.

Ao longo do ano, a seguradora manteve o foco na capacitação e qualificação contínua dos profissionais, preparando-os para identificar as melhores oportunidades do mercado e gerar resultados consistentes.

Como conquistas neste ano, o superintendente menciona ter sido reconhecido internacionalmente na premiação Qorus Accenture Innovation Insurance Awards, competição global que honra as melhores ideias e práticas inovadoras que transformam o setor de seguros em benefício das seguradoras e de seus clientes.

“Em 2025, conquistamos a prata e o bronze com o seguro Proteção Digital e o Sinistro Auto Conectado, reforçando nosso compromisso com a inovação e a excelência em soluções para o mercado. Regionalmente, a companhia foi eleita pelo mercado de seguros baiano como a melhor seguradora de Auto/RE, sendo reconhecida em outubro de 2025, com o troféu Viva Bahia, promovido pelo Clube dos Seguradores da Bahia”, celebra.

Para 2026, a companhia seguirá fortalecendo a atuação junto às assessorias e aos corretores de seguros, promovendo encontros que estreitam o relacionamento e aprimoram o atendimento aos seus principais canais de distribuição. “Esses momentos de proximidade reforçam nosso posicionamento como parceiros estratégicos das assessorias, reconhecendo seu papel essencial na disseminação da cultura do seguro e no suporte aos corretores em todo o País”, conclui o executivo da Bradesco Seguros, que está atenta às demandas dos corretores de seguros.

Os olhos do mundo no Pará

Belém evidencia a importância da discussão sobre desenvolvimento sustentável e o papel do seguro para contribuir com a resiliência

Pará é o segundo maior estado do Brasil em extensão territorial, conta com 144 municípios e tem Belém como capital. Aliás, Belém foi a capital do mundo, ao sediar o maior encontro para discussão do clima, a COP 30 – Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas, que realizou o 3º encontro no Brasil.

“A escolha de Belém para sediar a COP 30 trouxe esse tema ainda mais para o dia a dia das pessoas na região. O Pará tem plena consciência da responsabilidade que carrega na preservação da Amazônia e, com a COP, está mostrando ao mundo o que tem sido feito para contribuir com o equilíbrio climático”, contextualiza Antonio Edmir Ribeiro, diretor territorial da MAPFRE para as regiões Norte e Nordeste.

“A escolha de Belém, coração da Amazônia, como sede da conferência foca as discussões climáticas mundiais em um dos lugares mais biodiversos do planeta, sendo reflexo da importância ambiental das riquezas naturais e culturais da nossa região”, destaca Ellane Cardoso, assessoria associada à Aconseg-NNE, sediada no Pará, que denomina a ocasião como uma vitrine histórica de visibilidade mundial.

Em paralelo à agenda central da Conferência, o mercado de seguros se posicionou com uma estrutura dedicada a discutir o clima e como o seguro pode ser uma ferramenta de mitigação e adaptação. Denominada Casa do



Antonio Edmir Ribeiro
Diretor territorial da MAPFRE



Ellane Cardoso
Assessoria associada à Aconseg-NNE

Seguro e organizada pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o local reuniu o setor e a sociedade para pensar soluções.

“Vale destacar a bela iniciativa da CNseg em parceria com Sincor-PA e entidades do setor público/privado, a criação da Casa do Seguro, um espaço voltado para a discussão de estratégias de mitigação de riscos em torno da agenda climática”, reforça Lenilton Faustino, assessoria associada à Aconseg-NNE, também sediada no Pará, para quem ver a região como palco das discussões climáticas foi gratificante e motivador.

“Belém é a porta de entrada da Amazônia e o Pará, por si só, é um estado que já está no centro das discussões a respeito da questão climática – o que já evidencia a importância a respeito da discussão sobre direitos de preservação e desenvolvimento sustentável. Nesse contexto, a presença do mercado de seguros na COP 30, por exemplo, por meio da Casa do Seguro, foi fundamental”, frisa Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte da Tokio Marine.

Ele lembra que o setor tem um papel estratégico na gestão de riscos e na criação de soluções que contribuem para a mitigação de impactos climáticos. “Essa iniciativa reforça como o seguro pode ser um agente de proteção, incentivo à sustentabilidade e apoio à transição para uma economia mais resiliente”.

O protagonismo da região Norte nas discussões climáticas representa um avanço necessário para um país com dimensões continentais e desafios tão diversos.

“Na Bradesco Vida e Previdência, temos clareza de que atuar fora do eixo Rio-São Paulo é essencial para compreender as necessidades de cada região e entregar soluções mais eficazes. Esse é um ponto que rege todo o Grupo Segurador, visto que a sustentabilidade é um compromisso que atravessa o território nacional e se traduz em ações práticas. Isso se reflete na incorporação de critérios ASG às decisões de negócio, no desenvolvimento de coberturas ajustadas aos efeitos das mudanças climáticas e na aplicação de tecnologias preditivas que auxiliam na gestão de riscos ambientais”, acrescenta José Luiz Fontes, superintendente sênior de Negócios da Bradesco Vida e Previdência.

Segundo Ribeiro, a MAPFRE tem buscado transformar essa preocupação em iniciativas concretas. “Participamos de projetos de plantio e recomposição florestal e acabamos de lançar um biosseguro para o mercado de carbono. Além disso, contamos com o Programa MAPFRE + Corretor Sustentável, que aproxima o corretor dessa agenda. Por meio dele, oferecemos conteúdos, ferramentas e orientações para que nossos parceiros possam adotar práticas mais sustentáveis no dia a dia, entender melhor os riscos climáticos e incorporar essa consciência também em seus negócios e no relacionamento com os clientes”, exemplifica.

Já a Tokio Marine reafirma seu compromisso com uma sociedade mais justa, transparente e ambientalmente responsável por meio de uma robusta agenda ESG. “Sob o selo Tokio ESG, a companhia integra iniciativas que vão desde o desenvolvimento de seguros voltados à economia de baixo carbono até ações solidárias em resposta a desastres climáticos, como os ocorridos no Rio Grande do Sul. A atuação inclui também avanços na economia circular, reconhecimento em diversidade e projetos sociais como o Sementes do Brasil. Essas ações refletem uma estratégia que conecta propósito e prática, alinhando a marca às transformações do mercado e às expectativas da sociedade”, comenta Rodrigues, ao destacar que a presença da Tokio Marine na Casa do Seguro em Belém reforçou seu papel como agente estratégico na busca por soluções climáticas.



A Casa do Seguro na COP 30 reuniu especialistas do mercado de seguros e sociedade para debater a questão climática

O mercado, as assessorias e as companhias

Para Faustino, a região Norte é um continente à parte e exercer o papel de braço da seguradora na região, como assessoria, tem o atendimento presencial como desafio.

“Isso, sem dúvidas, é uma prática que fortalece esse elo nas relações com o corretor. Acredito que o modelo de atendimento híbrido, que une o digital ao presencial, é a estratégia mais assertiva nas relações com o corretor. Usar a tecnologia para demandas urgentes e que necessitam de agilidade, aliada a um bate-papo agradável durante um almoço, nos deixa mais próximos e é o que nos une de fato”, comenta.

Ellane também cita a desafiadora logística de atendimento presencial aos corretores, já que exige longas viagens, e a necessidade de impulsionar os corretores a entrarem na era digital.

“A transformação digital não se resume apenas a adotar novas tecnologias, mas a adaptar-se às novas dinâmicas de mercado, marketing, mudando processos e a própria cultura. Acreditamos que impulsionar nossos corretores é fundamental para seu crescimento e expansão do portfólio no ecossistema securitário. Sabemos que a era digital não substitui o corretor, mas com certeza aprimora sua atuação, e ajuda a construir e a manter o relacionamento com os clientes”, acrescenta Ellane.

“Com a realização da COP 30 em Belém, temas como sustentabilidade, proteção patrimonial e planejamento financeiro tendem a ganhar ainda mais destaque. Esse cenário favorece o trabalho das assessorias e dos corretores, que terão mais espaço para orientar, ampliar a oferta de soluções e contribuir para o desenvolvimento do mercado”, analisa o superintendente da Bradesco Vida e Previdência.



Cefas Rodrigues
Diretor Comercial Regional
Norte da Tokio Marine





Lenilton Faustino
Assessoria associada à Aconseg-NNE



José Luiz Fontes
Superintendente sênior de Negócios
da Bradesco Vida e Previdência

Estrutura para atender

A MAPFRE está presente em Belém há mais de 25 anos, com uma sucursal que nasceu exatamente para estar próxima do corretor. Atualmente conta com uma equipe comercial de cinco profissionais dedicados ao atendimento diário, sempre em busca de apresentar soluções que ampliem a proteção dos clientes e gerem novas oportunidades de negócios para os parceiros.

“Além disso, temos o suporte dos gerentes especialistas em seguros de Pessoas e seguros Patrimoniais, que fazem parte da Diretoria Territorial Norte e Nordeste, o que garante a nossa capacidade de acompanhar as demandas do mercado local”, diz o diretor da MAPFRE.

Segundo ele, o que mais chama atenção é o potencial de crescimento que o Estado oferece. “O Pará tem uma economia muito diversificada, que vai do agronegócio à indústria, passando por uma forte cadeia de serviços. Isso cria um ambiente favorável

para o corretor atuar com diferentes tipos de riscos. A MAPFRE acompanha esse movimento oferecendo um portfólio bastante amplo, incentivando a diversificação da carteira e ajudando o corretor a ampliar suas oportunidades”.

A Bradesco Vida e Previdência busca fortalecer ainda mais a sua presença no Norte e aprimorar o suporte aos corretores no Pará. “Recentemente, inauguramos uma nova sucursal em Belém, estruturada para receber nossos parceiros e oferecer um atendimento ainda mais próximo e especializado. Na capital, contamos com equipe de superintendentes e gerentes comerciais do Grupo Bradesco Seguros, além de uma equipe exclusiva de Bradesco Vida e Previdência”.

A Tokio Marine também conta com uma sucursal localizada em Belém, um time totalmente capacitado para atender os quase 300 corretores no estado, a estrutura inclui o gerente comercial de sucursal, gerente comercial e assistente de sucursal, garantindo atendimento especializado e todo apoio necessário aos parceiros no fechamento de novos negócios.

“Reforçando nossa capilaridade e proximidade com os parceiros de negócios, temos também uma assessoria exclusiva dedicada ao atendimento aos corretores de todo o interior do Estado, assegurando que, independentemente da região, todos recebam o mesmo padrão de excelência. Dessa

forma, unimos estrutura e relacionamento para fortalecer parcerias e impulsionar resultados”, diz Rodrigues.

Para a Tokio Marine, as assessorias são parceiras estratégicas de grande relevância em todo o Brasil – e no Pará não seria diferente. “Desempenhando um papel fundamental no fortalecimento da presença da companhia no mercado e na expansão dos canais de distribuição de nossos produtos, as assessorias têm ampla atuação e proximidade com os corretores, atuando como um elo essencial entre a seguradora e seus parceiros e contribuindo também para aprimorar o atendimento aos clientes”.

Avanço na região

“Apesar de muitas mudanças na economia, o mercado de seguros da nossa região tem se destacado com crescimentos expressivos”, comenta Ellane.

Segundo ela, esse cenário de maior conscientização da população nortista é resposta de um trabalho em conjunto entre corretores, seguradoras e assessorias. “E nós, assessorias, ficamos felizes em fazer parte dessa evolução”.

Conforme Ribeiro, Vida e Automóvel seguem como grandes destaques na região. Mas outros ramos, como Agro, Empresarial e Riscos Industriais, também têm uma participação relevante e fazem parte da cesta de produtos que os corretores vêm trabalhando com cada vez mais frequência.

Lenilton Faustino destaca também a expansão de Ramos Elementares. “Há uma crescente demanda por outros produtos de seguro além do Auto, e algumas seguradoras já estão atentas a isso, lançando produtos e, principalmente, treinando e qualificando o corretor de seguros para distribuí-los”.

O superintendente da Bradesco Vida e Previdência acrescenta que o seguro Prestamista tem sido impulsionado pelo maior acesso ao crédito e pela preocupação com a inadimplência. “Já o Seguro Viagem registrou a maior alta do período, reflexo da retomada do turismo e do aumento da busca por proteção em deslocamentos”.

De acordo com ele, o estado também acompanha um movimento nacional: mais pessoas têm buscado proteção para a família e segurança financeira, o que aumenta a procura por seguros de Vida e Planos de Previdência. “Além disso, o envelhecimento da população e a busca por formas de complementar a aposentadoria seguem impulsionando o crescimento desses produtos na região”.

Cefas Rodrigues comenta que o mercado do Pará possui oportunidades para as mais diversas carteiras, desde o seguro Automóvel até os produtos voltados para pessoa jurídica, como seguro Patrimonial e Transportes.

Ellane observa que, com o mercado de seguros em ascensão na região, é notável que as seguradoras tenham deserto um olhar mais atento para as demandas, e aos poucos as seguradoras atuantes na região estão respondendo com adaptações, novos produtos e coberturas, principalmente para parcela de classe C e D, que não possuíam seguros.

“Como exemplo, temos a Suhai Seguradora, que recentemente lançou mais uma opção de contratação que vinha sendo muito solicitada pelos corretores da região, que agora contam com a opção de cobertura compreensiva”, compartilha.

Segurança e tranquilidade no aluguel



Tokio Marine Aluguel

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

Confira as vantagens



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



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



CADASTRO SIMPLIFICADO DA IMOBILIÁRIA.

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



tokiomarine.com.br

[Tokio Marine Seguradora](#)

[/TokioMarineSeguradora](#)

[tokiomarineseguradora](#)

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

Um novo momento do mercado

Embora a nova lei não traga alteração substancial na forma de agir dos corretores e em suas responsabilidades, é importante que os profissionais se mantenham atualizados



O novo marco legal dos contratos de seguros, a lei nº 15.040/24, passa a vigorar em 11 de dezembro de 2025, após o período de adaptação iniciado em dezembro de sua promulgação.

Na visão da advogada Angelica Carlini, advogada, sócia-diretora da Carlini Sociedade de Advogados e professora da Escola de Negócios e Seguros (ENS), o novo marco legal de seguros foi debatido durante mais de 20 anos em diferentes instâncias, tendo se tornado conhecido de todos que atuam nesse setor.

“É certo que foram implementadas relevantes modificações, mas o setor está preparado para absorvê-las e aplicá-las com eficiência”, diz, ao pontuar ainda que o setor de seguros privados, no Brasil, é bastante maduro e consistente, tem a participação de profissionais qualificados e com reconhecida experiência.

Segundo a advogada, a nova lei trata o corretor de seguros como um dos intervenientes no contrato, conforme artigo 37. “E obrigado a agir com lealdade e boa-fé, bem como a prestar informações completas e verídicas sobre todas as questões envolvendo a formação e execução dos contratos de seguros”, comenta.

Perante a nova lei, conforme artigo 39, o corretor também tem a responsabilidade de realizar a efetiva entrega de documentos ao destinatário, o segurado, no prazo máximo de até cinco dias.

“E o artigo 40 reconhece o direito de o corretor de seguros receber comissão de corretagem pelo exercício de sua atividade. Na formação do contrato, o corretor de seguros poderá representar o proponente, na forma da lei, o que significa a exigência de possuir um documento formal que o habilite a executar essa representação. Não há, a rigor, nenhuma alteração substancial na forma de agir dos corretores e nem tão pouco em suas responsabilidades, que sempre foram significativas e continuarão sendo, dada a importância de seu trabalho de intermediário e cogestor do contrato de seguros durante o período de sua execução”.

De forma geral, Angelica não considera que haja uma mudança mais significativa que outra. “O conjunto de princípios e normas que a nova lei exprime deve ser interpretado de forma conjunta, sistemática, para que possamos extrair a melhor interpretação a ser aplicada ao caso concreto”.



Angelica Carlini
Advogada e professora da ENS

Como desafios para 2026, ela cita o conhecimento dos clausulados gerais que foram adequados pelas seguradoras à nova lei. “Será preciso rever todas as cláusulas gerais, especiais, particulares de todos os ramos de seguros e tomar ciência das mudanças, compreendê-las para que seja possível explicar aos proponentes e segurados, bem como aplicá-las no cotidiano. Lembro que a lei entra em vigor apenas para os novos contratos, pactuados a partir de 11 de dezembro de 2025, porque os anteriores seguem atrelados ao Código Civil de 2002 e ao Decreto-Lei 73, de 1966. À medida que os contratos de seguro forem sendo renovados ou que novos contratos sejam firmados, já estarão inseridos nos comandos da lei 15.040”.

Aos corretores, ela recomenda: “Estudem! Conheçam a lei, informem-se, participem de debates e eventos, façam cursos de atualização, enfim, mantenham-se muito bem-informados porque o conhecimento sempre foi e continua sendo o maior capital de um prestador de serviços”, conclui.

“NÃO HÁ, A RIGOR, NENHUMA ALTERAÇÃO SUBSTANCIAL NA FORMA DE AGIR DOS CORRETORES E NEM TÃO POUCO EM SUAS RESPONSABILIDADES, QUE SEMPRE FORAM SIGNIFICATIVAS E CONTINUARÃO SENDO, DADA A IMPORTÂNCIA DE SEU TRABALHO DE INTERMEDIÁRIO E COGESTOR DO CONTRATO DE SEGUROS DURANTE O PERÍODO DE SUA EXECUÇÃO”

União e consenso são objetivos da nova gestão do Sincor-MA

Já estão previstas ações com foco na excelência profissional dos corretores em todos os ramos e o apoio da tecnologia

José Luís Cunha Figueiredo foi reeleito presidente do Sincor-MA por meio de chapa única. Ele planeja um trabalho de reconstrução durante a sua gestão.

“O primeiro passo já foi dado. Conseguimos formar uma chapa com representantes dos maiores empregadores do mercado corretor que tem sua corretora há trinta anos. Essa união e consenso é nosso objetivo”.

Segundo o presidente do Sincor-MA, na representatividade do mercado na região Nordeste, o estado está classificado em quinto lugar. Por isso é um mercado importante e em plena expansão.

Nesse contexto, a atuação do corretor no Maranhão é algo que deverá ser trabalhado em sua gestão. “Uma boa parte dos corretores ativos ainda faz o seu trabalho de forma artesanal. Pretendemos fazer alguns painéis nos próximos anos do nosso mandato, com foco no profissional, na excelência em todos os ramos com a tecnologia a nosso favor”, conta.

O sindicato vai trabalhar para suprir as necessidades dos corretores locais, inclusive levando mais conhecimento. “Estamos passando por uma grande mudança com as novas leis. Nossa trabalho é levar ao corretor esse conhecimento. O Sol nasce para todos, o corretor ao seu lado, os canais bancários, entre outros, não são nossos concorrentes, são facilitadores da cultura do seguro; quanto mais o cliente escuta sobre seguro, mais fácil fica o entendimento sobre o assunto”.

Figueiredo observa que as seguradoras sempre focam em seus produtos e é necessário aliar a necessidade com a ampliação do mercado para o corretor.

Para ele, o trabalho das assessorias reverte em acesso aos corretores, uma vez que elas chegam aonde as seguradoras não chegam. “Vejo como crucial o trabalho das assessorias; elas falam a nossa linguagem de trabalho”.

Para ele, o corretor não é só vendedor de seguros, é conhecimento. “Quando você faz um seguro ao seu cliente, além da confiança que você passa na seguradora que ele fez o seguro, a partir desse momento você se torna um amigo. E um amigo em quem se confia e nunca decepciona”.

Por isso, destaca que: “Ser corretor de seguros é prestação de serviço constante, conhecer cada produto que você vende e passar ao seu cliente os seus benefícios”.



José Luís Cunha Figueiredo
Presidente do Sincor-MA

**“QUANDO VOCÊ FAZ UM
SEGURÃO SEU CLIENTE,
ALÉM DA CONFIANÇA QUE
VOCÊ PASSA NA SEGURADORA
QUE ELE FEZ O SEGURO, A
PARTIR DESSE MOMENTO VOCÊ
SE Torna UM AMIGO. E UM
AMIGO EM QUEM SE CONFIA
E NUNCA DECEPCIONA”**

Um marco na história da Aconseg-NNE

Reunidas, Aconseg do Brasil realizaram ação inédita no Conec 2025

Em setembro, São Paulo recebeu um dos eventos mais importantes do mercado de seguros da América Latina, o Congresso de Corretores de Seguros – Conec. A Aconseg-NNE participou, pela primeira vez, como expositora com um estande que reuniu todas as Aconseg do Brasil em ação inédita no Congresso.

A participação no Conec 2025 foi um marco na trajetória da Aconseg-NNE, Aconseg-SP, Aconseg-RS, Aconseg Centro-Oeste, Aconseg-MG e Aconseg-RJ. O estande, que foi um dos badalados do evento, virou ponto de encontro com música ao vivo, sorteios e muito networking.

“Antes, a tradição das assessorias era visitar os estandes, participar das organizações dos espaços de companhias parceiras, mas dessa vez experimentamos receber os corretores, as seguradoras, as operadoras de plano de saúde que possuem trabalho em conjunto com as assessorias”, comenta Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE, para quem o maior congresso de corretores e seguros da América Latina acrescenta à experiência do trabalho das assessorias.

O presidente da Aconseg-NNE reforça que o corretor de seguros tem como característica de seu trabalho o atendimento humano. “Quando falamos de futuro, as pessoas pensam muito em substituição do humano por máquinas. Mas, entendendo o trabalho do corretor de seguros desde sempre e apontando para o futuro, enxergamos a importância da tecnologia associada ao trabalho humano”, destaca Ferraz, sobre o mote do congresso “SinergIA Digital: O futuro inteligente do corretor de seguros”.





A CONSEG-NNE NO CQCS INOVAÇÃO

A Aconseg-NNE participou, com as demais Aconsegs do Brasil, do CQCS Inovação 2025, realizado em novembro, em São Paulo. O presidente Djalma Ferraz esteve presente junto a Enir Junker, Ricardo Montenegro e Robson Carneiro, respectivamente presidentes da Aconseg Centro-Oeste, Aconseg-SP e Aconseg-MG.

ENTENDA A NOVA LEI

O SindsegNNE realizou uma palestra com a advogada Angelica Carlini sobre a nova lei de contratos de seguros, 15.040/24, em Recife (PE), em outubro.



CONECTADOS, UNIDOS E SEGUROS

Em novembro, o Sincor-PE, o SindsegNNE e os Clubes das Executivas e da Bolinha promoveram o evento Conectados, Unidos e Seguros (Uniseg). Na ocasião, foi realizada a entrega dos certificados para as empresas participantes do Programa de Sucessão do Mercado de Seguros de Pernambuco nos anos de 2024 e 2025.

ENCONTRO NA SUHAI

As assessorias da Aconseg-NNE se reuniram com o diretor Executivo Comercial da Suhai, Eduardo Grillo, e a sua equipe comercial na sede da seguradora em São Paulo (SP), no final de setembro.



SEMANA DO SEGURO EM BELÉM

Em outubro, a Câmara Municipal de Belém, no Pará, incluiu em seu calendário oficial a Semana do Seguro. A proposta foi apresentada pelo vereador Augusto Santos em sessão conduzida pela Presidência do Legislativo, vereador John Wayne com o apoio do Sincor-PA.



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

A edição número 10 da Revista da Aconseg-NNE entrou em circulação e as assessorias associadas se engajaram na distribuição de exemplares para os corretores e executivos de seguradoras parceiros.

Bora dar um giro para ver quem deu uma olhadinha na nossa revista. Afinal, dentre as lideranças do mercado estão Edmir Ribeiro, presidente do SindsegNNE (foto 5).

AS ASSOCIADAS

AGB ASSESSORIA

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

ÁGIL ASSESSORIA E CONSULTORIA

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

ASSESSORIA FERRAZ

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

ATENAS ASSESSORIA

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

BISPO ASSESSORIA

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

BRITO ASSESSORIA DE SEGUROS

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

CARDOSO ASSESSORIA DE SEGUROS

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

CARIRI CONSULTORIA E ASSESSORIA

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

CM ASSESSORIA E CONSULTORIA MA

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

CONNECTASEG ASSESSORIA

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

CONNECT ASSESSORIA

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

CONSETS ASSESSORIA

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

DAXA ASSESSORIA DE SEGUROS

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

DC ASSESSORIA

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

DP MÚLTIPLA ASSESSORIA

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

EMPREENDIMENTOS ASSESSORIA

Sânia Brandão |  @empreendimentosassessoria
sania.brandao@empreendimentosrm.com.br
(84) 98185-7108

FEVEREIRO ASSESSORIA

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

FRANQUIADA ASSESSORIA

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

GARANTIA SEGUROS JOÃO PESSOA

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

GARANTIA SEGUROS RECIFE

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

INBRASEG ASSESSORIA

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

JEAS ASSESSORIA

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

JEB RODRIGUES ASSESSORIA DE SEGUROS

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

LEFAU ASSESSORIA

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

LINS ASSESSORIA

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

MCM BENÍCIO ASSESSORIA DE SEGUROS

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

MD ASSESSORIA EM SEGUROS RN

Márcia Duarte |  @mdassessoriarn
md.assessoriarn@hotmail.com
(84) 99934-6961

NORTE E SUL BAHIA ASSESSORIA

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

PHOENIX RESOLUTION ASSESSORIA

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

RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS ALAGOAS

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

RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS PARAÍBA

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

SCARTEZINI SEGUROS & NEGÓCIOS

Eduardo Scartezini
 @scartezinissegurosnegocios
eduardo.scartezini@scartezinispn.com.br
(84) 99834-2907

SEG S.A ASSESSORIA

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

SEGUROS MACEDO ASSESSORIA

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

TOLEDO ASSESSORIA

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

V6 ASSESSORIA

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



todo mundo seguro

SEJA UM CORRETOR AUTORIZADO

Todo corretor vendendo!

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

Acesse:



suhaiseguradora.com

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

 **MAPFRE**

Cuidamos do que é importante para você



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

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

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

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