

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

ACONSEGNNE

ANO IV . NÚMERO 12 . JAN/FEV/MAR 2026

ALIADOS PARA O CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

Alba Seguradora
potencializa operação
com as assessorias e
fortalece o relacionamento
com o canal corretor

Norte e Nordeste

Regiões são reconhecidas por
demandas diversificadas e
ramos a serem explorados

Consórcio

Oportunidade de orientar o cliente
a planejar a compra do carro e, no
futuro, ofertar o seguro

Carlos Alberto Trindade Filho,
CEO, e Miriam Perra, gerente
Comercial do Canal Assessorias
da Alba Seguradora



Só na Tokio Marine seu Cliente contrata Seguro Empresarial

em até
24x
SEM
JUROS

O que já era bom ficou ainda melhor. O Seguro Empresarial Tokio Marine está com um modelo inédito no mercado: **a possibilidade de contratação com vigência de até 2 anos e parcelamento em até 24x sem juros.** Bom pro seu Cliente e um excelente negócio para você, Corretor.

O Seguro Empresarial é completo, para empresas de todos os tamanhos e segmentos. São mais de 50 coberturas disponíveis e diversos serviços de Assistência 24h:

Coberturas



Incêndio, raio, explosão e fumaça;



Danos causados por fenômenos naturais como vendavais;



Danos elétricos;



Reembolso de despesas fixas e indenização em caso de danos a terceiros.

Assistência 24h



Chaveiro, encanador e eletricista;



Descarte ecológico;



Assistência à placa solar.

Enquanto o negócio do seu Cliente cresce,
a Tokio Marine Resolve.

**FALE COM O SEU GERENTE
COMERCIAL E SAIBA MAIS.**



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

 tokiomarine.com.br

 [Tokio Marine Seguradora](#)

 [/TokioMarineSeguradora](#)

 [tokiomarineseguradora](#)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Compreensivo Empresarial Processo SUSEP nº 15414.900584/2018-68, e Tokio Marine Vida Processo SUSEP nº 15414.901233/2013-60. 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. Fevereiro/2026.

CONEXÃO CAPILARIZADA



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

Se há algo que a Aconseg-NNE tem realizado com êxito é ampliar a conexão das regiões Norte e Nordeste entre si e com o mercado de seguros nacional. Desde a nossa instituição, mesmo separados por muita distância, estamos unidos na comunhão de um propósito.

A distância nos impede de reunir todos presencialmente com frequência, mas a cada evento do mercado de seguros nacional, lá será vista uma pequena comitiva das assessorias da Aconseg-NNE. É isso o que faremos agora durante o Congresso de Corretores de Seguros do Norte e Nordeste, que será realizado em Salvador (BA), inclusive com uma comitiva maior e um jantar para receber os nossos parceiros na noite que antecede o início do evento.

Aproveitando o ensejo do Congresso, conversamos com Josimar Antunes, presidente do Sincor-BA, sobre a concepção do evento e a potência da região.

Ainda diante desse contexto, trouxemos uma matéria especial sobre as diversificadas oportunidades das regiões Norte e Nordeste, cada qual com as suas especificidades. É fato que produtos que atendam às demandas locais são de extrema importância e contribuem exponencialmente para a disseminação da cultura do seguro.

Com orgulho, destacamos em nossa capa a Alba Seguradora, uma companhia nascida e consolidada na Bahia, o maior mercado da região.

Também estreamos uma seção denominada “Movimentações” com o intuito de registrar a chegada de profissionais às companhias parceiras e também a posse de novas lideranças do mercado regional. Aproveitamos sempre para reiterar que desejamos sucesso aos demais profissionais que seguem com a sua missão de disseminar a cultura do seguro nas regiões. O esforço de cada um é que torna a nossa indústria de seguros tão grandiosa.

Temos observado a oportunidade de negócio também no segmento de consórcio, que é visto como uma alternativa de diversificação do portfólio, fidelização do cliente e, para o consumidor, acesso a um bem material sem endividamento.

Ótimo negócio para os corretores, as companhias disponibilizam treinamentos para os parceiros iniciarem neste mercado complementar às suas atividades de seguros. E, claro, as assessorias estão preparadas para ajudá-los.

**“SE HÁ ALGO QUE A ACONSEG-NNE
TEM REALIZADO COM ÊXITO É AMPLIAR
A CONEXÃO DAS REGIÕES NORTE E
NORDESTE ENTRE SI E COM O MERCADO
DE SEGUROS NACIONAL”**

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.

Alba potencializa operação com as assessorias

CEO e gerente do canal assessorias falam sobre o avanço da companhia, que está em um momento de crescimento e estruturação

A Alba Seguradora entregou aos seus parceiros campeões de vendas mais uma experiência incrível no Carnaval de Salvador (BA) deste ano. Após o sucesso da 2ª edição do Carnaval Campeão da Alba, a companhia já prepara o que levará de experiência única aos parceiros em 2027.

“A entrega da campanha foi excelente e os nossos campeões de vendas que conquistaram suas participações no Carnaval Campeão saíram de Salvador muito felizes com a experiência única que conseguimos entregar para eles”, comemora Carlos Alberto Trindade Filho, CEO da Alba Seguradora.

Atualmente, Trindade também acumula o cargo de diretor comercial. Inclusive, ele define o momento da companhia como “de crescimento e estruturação ao mesmo tempo”.

Para atender corretores e assessorias, a Alba conta com uma estrutura de gerente de assessorias e executivos comerciais ligados a ela, totalmente focada em atender e desenvolver negócios com as assessorias e os seus corretores.

Miriam Perra é a gerente Comercial responsável pelo Canal Assessorias da Alba Seguradora e define as assessorias como estratégicas para a expansão comercial da companhia. “Por meio dessas parcerias, conseguimos estar presentes em regiões onde não contamos com filiais próprias, ampliando nossa atuação e a visibilidade da marca. Além disso, as assessorias possuem uma base instalada relevante, com carteira ativa de corretores e profundo conhecimento do mercado regional, o que potencializa a comercialização dos nossos produtos e fortalece o relacionamento com o canal”.

Segundo ela, atualmente, a Alba conta com 27 assessorias cadastradas em todo o Brasil. Desse total, 13 estão localizadas no Sudeste, cinco no Centro-Oeste e nove nas regiões Norte e Nordeste.

“Nossa estratégia é selecionar assessorias de destaque em cada região, contribuindo para que cumpram sua missão de apoiar o corretor, fomentar o desenvolvimento comercial e ampliar a diversificação de produtos, fortalecendo as negociações no dia a dia”, ressalta Miriam.

“As assessorias representam um verdadeiro fenômeno no mercado segurador brasileiro e são extremamente relevantes para a estratégia da seguradora. Por isso, definimos atuar cada vez mais próximas, tratando-as como aliadas fundamentais no crescimento sustentável da companhia”, acrescenta Miriam.



Carlos Alberto Trindade Filho,
CEO da Alba Seguradora

“TEREMOS UMA GRANDE PARTICIPAÇÃO NO PRÓXIMO CONGRESSO DE CORRETORES NO NORTE E NORDESTE, QUE OCORRERÁ EM MARÇO. NESTE EVENTO, ESTAREMOS MUITO ALINHADOS COM AS ASSESSORIAS QUE JÁ TRABALHAM CONOSCO E TAMBÉM NOS APROXIMAREMOS DAS NOVAS QUE ESTARÃO LÁ”

Resultados positivos

De acordo com o CEO, em 2025, a companhia obteve crescimento dos prêmios ganhos da ordem de 73%, lucro líquido de R\$ 25 milhões, um bom controle das despesas administrativas e uma boa sinistralidade.

“O ano de 2025 foi bastante intenso e positivo para a Alba. Participamos ativamente de diversos eventos promovidos pelas Aconsegs em todo o país e realizamos a campanha anual ‘Carnaval Campeão Alba’. Além disso, lançamos um produto voltado ao produtor rural e avançamos de forma consistente na ampliação e no fortalecimento do relacionamento com as assessorias e seus corretores”, destaca Miriam.

“No Nordeste, principalmente em Salvador, local de nossa sede fiscal desde 1870, temos tido uma evolução junto ao universo de assessorias e teremos uma grande participação no próximo Congresso de Corretores no Norte e Nordeste, que ocorrerá em março. Neste evento, estaremos muito alinhados com as assessorias que já trabalham conosco e também nos aproximaremos das novas que estarão lá”, comenta o CEO.

Hoje, a companhia atua com seguros para pessoas física e jurídica e produtos como Vida, Acidentes Pessoais, Residencial, Prestamista, Garantia Estendida, Riscos Diversos, Empresarial, RD Equipamentos, Benfeitorias e Produtos Agropecuários e Penhor Rural.

Segundo Trindade, a companhia segue com bons resultados nos seguros empresariais, o que atribui como consequência de um bom e flexível produto, aliado ao excelente canal de distribuição das assessorias. “Também em garantia estendida e acidentes pessoais com sorteio temos tido um ótimo desempenho junto às redes de varejo que são nossas parceiras”.

De acordo com ele, a companhia está passando por uma transformação tecnológica visando garantir suporte ao crescimento. “E estruturar aplicações e APIs para integração com todos esses parceiros que temos, desde assessorias até redes de varejo”.

O novo ano

Para 2026, ano em que celebra 156 anos, o objetivo da Alba Seguradora é avançar na transformação tecnológica e crescer organicamente nos canais de distribuição em que decidiu atuar. “As novidades virão no dia a dia, na medida em que novas aplicações e o conjunto de APIs forem disponibilizados”, diz Trindade.

Inclusive, há praças no Brasil em que a seguradora trabalha para ampliar a presença, como na região sul por meio da prospecção de parcerias com as Aconsegs locais. Esse movimento ainda está em fase inicial, mas faz parte do nosso plano estratégico de expansão territorial”, antecipa a gerente do Canal Assessorias.

Segundo Miriam, um dos maiores desafios é ampliar a penetração do seguro em regiões com menor cultura de proteção, como o Norte e o Nordeste. “Também enfrentamos o desafio de nos adaptar às novas regulações do setor — como o novo marco legal de seguros e as regras para associações — e de ampliar o uso da tecnologia para ganhar automação e agilidade. Tudo isso sem abrir mão do atendimento humanizado, próximo e de qualidade junto aos corretores e assessorias, que é uma característica muito forte da minha atuação”, contextualiza a gerente do canal, que se autodefine como apaixonada pelo que faz. “Acredito muito na proximidade com os corretores”, completa.

“AS ASSESSORIAS REPRESENTAM UM VERDADEIRO FENÔMENO NO MERCADO SEGURADOR BRASILEIRO E SÃO EXTREMAMENTE RELEVANTES PARA A ESTRATÉGIA DA SEGURADORA. POR ISSO, DEFINIMOS ATUAR CADA VEZ MAIS PRÓXIMAS, TRATANDO-AS COMO ALIADAS FUNDAMENTAIS NO CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DA COMPANHIA”



Miriam Perra, gerente Comercial do Canal Assessorias da Alba Seguradora

Estratégicas e promissoras

Companhias reconhecem a importância das regiões Norte e Nordeste, e ressaltam a proximidade com os corretores e as assessorias como decisiva para consolidar uma presença sustentável

É unânime a visão de que o papel das assessorias e dos corretores é fundamental para a disseminação e o fortalecimento da cultura do seguro nas regiões Norte e Nordeste.

De forma geral, seguradoras, corretores e assessorias têm aproveitado as oportunidades de negócios nas regiões, mas há ainda muito a ser explorado.

Segundo João Vitor Manzano, diretor comercial da Mapfre para as regiões Norte e Nordeste, a companhia sempre teve uma presença muito consistente nas duas regiões. “São regiões que historicamente fazem parte da estratégia da companhia e, com a minha chegada, a proposta é reforçar essa proximidade com corretores e assessorias, que são quem de fato movimentam o negócio no dia a dia”, ressalta.

Manzano define o mercado no Norte e Nordeste como promissor e em fase de consolidação. “É uma região em desenvolvimento e que atrai interesse por seguros. O mercado de seguros nas duas regiões é bastante pujante e vem registrando crescimento consistente nos últimos anos. Para a Mapfre, estar conectada e avançando no Norte e no Nordeste é totalmente coerente com as metas de expansão da companhia no Brasil em 2026”.

A estratégia da Mapfre prioriza alguns ramos que a companhia entende como alavancas de crescimento tanto no Norte quanto no Nordeste. São eles: Automóvel, Vida, Massificados e Patrimonial Rural.

“Esse direcionamento é compartilhado com os times comerciais e, principalmente, com corretores e assessorias, que são os grandes responsáveis pela capilaridade e distribuição. O foco está em ampliar presença e oferta qualificada nesses segmentos, respeitando as particularidades de cada mercado”, descreve Manzano.

A Zurich vê oportunidades relevantes nas regiões Norte e Nordeste, impulsionadas pelo crescimento econômico local, pela expansão dos polos urbanos e empresariais e espaço para avanço da penetração de seguros.

“Com crescimento de 14% em prêmio emitido, quando comparamos o ano de 2025 com o ano de 2024, o mercado de seguros nessas regiões é estratégico e está em evolução, exigindo atuação regionalizada e forte relacionamento com corretores e assessorias”, analisa Thales Amaral, diretor regional Norte, Nordeste, Rio de Janeiro e Espírito Santo da Zurich.

Ele acredita que são mercados nos quais a construção de valor passa pela capilaridade, pelo suporte técnico e por

um modelo comercial que prioriza eficiência e proximidade com os parceiros locais.

“Essas regiões têm papel relevante dentro da nossa premissa de crescimento e expansão geográfica, especialmente pela diversidade de perfis econômicos e pela necessidade de soluções bem ajustadas às realidades de cada praça. A atuação territorial permite acompanhar de forma mais próxima a dinâmica dos mercados, apoiar o desenvolvimento do canal corretor e fortalecer a cultura de proteção”, comenta Amaral.

Para o Grupo Bradesco Seguros, as regiões Norte e Nordeste são estratégicas com potencial relevante em Vida, Previdência, Saúde e Ramos Elementares.

O potencial forte do Nordeste

“No Nordeste, o cenário é de forte potencial. Existe dinamismo econômico e uma diversidade de mercados muito interessante. Estamos focados em ampliar o Vida Individual, sustentar a relevância da carteira de Automóveis, que já é robusta, e avançar nos Seguros Empresariais. Além disso, pela vocação turística natural da região, identificamos uma oportunidade importante em seguros voltados ao setor hoteleiro e de serviços”, analisa Manzano.

Ronaldo Dalcin, diretor Comercial Regional Nordeste da Tokio Marine, ressalta que a região é muito rica em oportunidades para o mercado segurador. “Além dos ramos tradicionais de seguros, como Automóvel e Vida, avaliamos que há muita oportunidade na carteira PJ na região Nordeste, impulsionadas pela demanda empresarial, de turismo e infraestrutura – Riscos de Engenharia, Garantia, Transportes, RC, Riscos Operacionais, entre outros, são algumas das carteiras em que o corretor de seguros pode apostar para 2026”.

Dalcin destaca que a Tokio vem ampliando de forma consistente sua presença no Nordeste, combinando expansão física, fortalecimento das equipes e investimentos estratégicos em relacionamento e marca. “Em 2025,



inauguramos a sucursal de Vitória da Conquista (BA) para estar ainda mais próximos dos corretores do interior e apoiar a geração de novos negócios com atendimento especializado. Hoje, a Diretoria Nordeste conta com uma equipe de 24 colaboradores dedicados ao suporte de mais de 2,9 mil corretores e 11 assessorias, além de especialistas em Vida, PJ e Garantia que atuam de forma integrada nas regiões Norte e Nordeste.

Na Tokio, Empresarial, Garantia, Frotas, Responsabilidade Civil Geral, Fiança e Vida seguem como algumas das principais oportunidades para corretores e assessorias no Nordeste. “Para apoiá-los nesse movimento, seguiremos atuando de forma próxima e especializada, oferecendo soluções aderentes às realidades locais e um suporte técnico e comercial robusto para impulsionar a geração de novos negócios”.

“Para 2026, seguimos sustentando esse movimento com novos investimentos no mercado regional, incluindo ações de visibilidade e aproximação com parceiros, como a presença da Tokio Marine no Carnaval de Salvador, reforçando nosso compromisso com o desenvolvimento do mercado nordestino”, acrescenta Dalcin.

“No Nordeste, o dinamismo econômico de capitais e cidades em desenvolvimento amplia o potencial em diferentes ramos, especialmente no varejo e no segmento empresarial”, destaca o diretor da Zurich.

O Grupo Bradesco Seguros assinala que no Nordeste o ambiente econômico mais estruturado amplia oportunidades em Saúde, Vida e seguros Patrimoniais. “Estados como Bahia, Ceará e Pernambuco se destacam pela relevância econômica e pelo avanço da contratação de soluções de proteção. A expansão imobiliária e o dinamismo empresarial fortalecem a procura por seguros residencial e empresarial”.

Pedro Gomes, vice-presidente da Aconseg-NNE, analisa as várias oportunidades para o mercado de seguros na região Nordeste, considerando o processo de evolução e desenvolvimento estrutural, além da vocação turística. “Temos como exemplo o agronegócio, a energia eólica e solar, quantidade expressiva de pequenas e médias empresas, construções civis de hotéis, prédios residenciais, comerciais e obras públicas. Essas vertentes de desenvolvimento contínuo abrem o leque de oportunidades para fomentar os seguros Viagem, Transporte, Responsabilidade Civil, Patrimonial, Riscos de Engenharia, Garantia, Vida e Acidentes Pessoais na região”.

Gomes ressalta as demandas da região Nordeste são diversificadas. “Em função do fluxo turístico e do aumento de população com maior renda, vin-

da de várias partes do Brasil e do mundo, uma parcela relevante passa a morar no Nordeste ou adota a região como segunda residência, o que impulsiona investimentos em diferentes setores. As capitais e os municípios são favorecidos pela localização e pelo clima e, como resultado, crescem acima da média em relação a outras regiões, especialmente em agro, comércio e serviços”, analisa Gomes.

O VP da Aconseg-NNE ainda aponta que há uma base ampla de consumidores para seguros Automóvel, Saúde, Empresarial, Massificados, Transporte, Vida e Previdência, pois grande parte da região é composta por pequenos e médios empreendedores agrícolas e urbanos, que vêm contratando soluções cada vez mais aderentes à realidade regional, muitas vezes em formato coletivo ou por meio de microsseguros.

“No varejo, existe espaço para seguros modulados que atendam melhor às particularidades locais. Já no desenvolvimento estrutural, com obras públicas e privadas, destacam-se demandas para Riscos de Engenharia, Responsabilidade Civil, VG/APC e Garantia”.

Oportunidades relevantes no Norte

“Observamos oportunidades principalmente no Sul do Pará nos ramos de Infraestrutura e Agro e mineração. Hoje, o foco não se restringe a Parauapebas e Marabá, mas tem se estendido até São Félix do Xingu e Santarém”, comenta Mirian Benicio, assessoria associada à Aconseg-NNE.

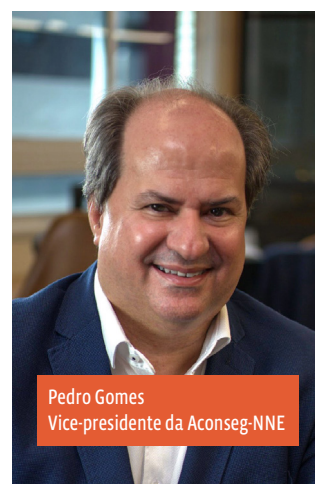
Mirian aponta os seguros Empresarial, Equipamentos, RC e Garantia com potenciais de desenvolvimento na região.

Para Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte da Tokio Marine, a região tem muito potencial econômico, impulsionado pela ampliação da infraestrutura logística, crescimento do agronegócio, além de turismo, energia e comércio. “Dessa forma, há uma ampla gama de possibilidades para os corretores e assessorias, desde seguros RD Massificados até a carteira PJ, com seguro Garantia, RC Geral, Transportes, entre outros”.

Em 2025, a companhia reforçou a sua estratégia de proximidade no Norte com a inauguração da sucursal de São



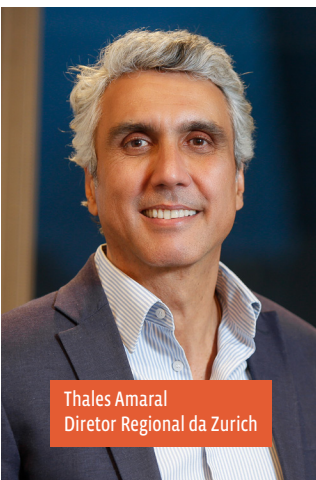
Ronaldo Dalcin
Diretor Comercial Regional
Nordeste da Tokio Marine



Pedro Gomes
Vice-presidente da Aconseg-NNE



João Vitor Manzano
Diretor Comercial da Mapfre



Thales Amaral
Diretor Regional da Zurich

“O GRUPO BRADESCO TAMBÉM ACREDITA QUE AS ASSESSORIAS E OS CORRETORES TÊM APROVEITADO AS OPORTUNIDADES NAS REGIÕES NORTE E NORDESTE, IMPULSIONADOS POR INICIATIVAS DE CAPACITAÇÃO, MAIOR PROXIMIDADE COMERCIAL E AMPLIAÇÃO DA BASE DE PARCEIROS”

Grupo Bradesco Seguros

Luís (MA), o que ampliou o relacionamento com corretores e clientes e acompanhou o forte potencial de crescimento da região, impulsionado pela projeção internacional da COP30 e pela agenda de sustentabilidade.

“Em paralelo, seguimos investindo de forma contínua na capacitação das equipes e estruturamos, na Diretoria Norte, um time de 17 profissionais dedicados ao atendimento de mais de 1,6 mil corretores e seis assessorias, além de especialistas em Vida, PJ e Garantia que atuam de maneira integrada nas regiões Norte e Nordeste, garantindo suporte técnico e comercial de alto nível ao mercado local”.

Para 2026, ele destaca oportunidades relevantes especialmente nas carteiras de Vida e PJ, com destaque para produtos como Garantia e Transportes. “A crescente conscientização de pessoas e empresas sobre a importância da proteção amplia o espaço para que os corretores diversifiquem suas carteiras, aprofundem o relacionamento com clientes atuais e conquistem novos segurados por meio da ampliação do portfólio de soluções”, comenta o diretor da Tokio Marine.

No Norte, o diretor da Mapfre diz que a companhia vê um espaço de crescimento em seguros residenciais, Vida PME e no segmento agrícola. “A expansão do agronegócio em alguns polos já mapeados tem puxado essa demanda. É uma região que ainda está amadurecendo a cultura do seguro, mas vem evoluindo rápido e isso abre uma janela importante de atuação”.

O foco do Grupo Bradesco está no fortalecimento da cultura de proteção e na expansão em mercados com diferentes níveis de maturidade. “A companhia mantém posições importantes em Vida/AP em estados como Pará e Amazonas e avança com estratégias alinhadas às características locais. O crescimento do emprego e o desenvolvimento de cadeias produtivas também impulsionam a demanda por seguros do agronegócio e de proteção de equipamentos”.

Soluções para necessidades locais

Para o VP da Aconseg-NNE, a ampliação do portfólio com produtos voltados às demandas locais aumenta a cultura dos seguros no Nordeste, porque melhora a receptividade da po-

pulação com produtos assertivos à realidade econômica e operacional da região, reduzindo assim as barreiras de entrada e elevando a percepção de valor no setor de seguros na região.

“Quanto mais simples as soluções, direcionadas e com preços e coberturas ajustados ao perfil local, cresce a conversão e a recorrência, principalmente entre pequenos e médios empreendedores, grupos coletivos e consumidores de varejo, além de fortalecer a distribuição via assessorias, corretores e canais digitais”, diz.

“O Nordeste não é apenas uma região para ‘ter presença’, é uma região para ganhar escala e relevância. Quem investir com proposta, linguagem e produto certo, tende a capturar crescimento exponencial antes que o mercado fique maduro e disputado”, ressalta Gomes.

O diretor da Mapfre informa que a companhia não tem hoje um produto criado exclusivamente para uma região específica, mas trabalha com soluções que se adaptam muito bem às demandas locais.

“O seguro Automóvel Roubo e Furto, que tem apresentado crescimento de adesão nessas regiões. Nossa estratégia é reforçar a divulgação dos diferenciais e condições competitivas desse produto junto aos corretores e assessorias, aproximando ainda mais a Mapfre do consumidor final e ampliando a comercialização dessa modalidade”, exemplifica.

“Quando nos adaptamos às demandas locais conseguimos impulsionar a disseminação dos seguros, assim como capacitação de corretores”, aconselha Mirian Benicio.

O Grupo Bradesco Seguros vem ampliando o portfólio com soluções ajustadas às características socioeconômicas e assistenciais de cada região. “Em Saúde, a regionalização inclui produtos com redes referenciadas formadas por prestadores locais de alta qualidade, garantindo aderência às necessidades dos clientes e equilíbrio operacional. A tecnologia reforça esse movimento, com telemedicina e psicoterapia online ampliando o acesso em áreas com maior dispersão geográfica”, reforça o grupo.

Outro ponto importante é o fato de o grupo segurador também desenvolver soluções alinhadas às vocações econômicas regionais. Entre elas, destacam-se os seguros para equipamentos agrícolas e equipamentos portáteis, que têm crescido no Norte e Nordeste acompanhando o agronegócio e as atividades produtivas.



Mirian Benicio
Associada à Aconseg-NNE



Cefas Rodrigues
Diretor Comercial Regional
Norte da Tokio Marine



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

Corretor tem portas abertas com o consórcio

A venda de consórcios hoje gera a oportunidade para ofertar seguro ao mesmo cliente mais adiante



O ano de 2026 iniciou com a área de Consórcios em evidência e uma grande alternativa para o corretor atender mais uma necessidade do cliente.

“Estamos em um momento em que a taxa básica de juros brasileira está em 15%, um valor alto. Em épocas de crédito mais caro ou restrito, o consórcio ganha protagonismo por permitir a aquisição de bens sem juros. O cliente paga uma taxa administrativa, diluída ao longo do plano, o que torna o custo final previsível e, na maioria dos casos, menor do que um financiamento”, ressalta Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Auto/RE.

Recentemente, a Bradesco Seguros implementou um projeto de distribuição de consórcios via corretores de seguros. “O projeto está sendo implementado em ondas e, atualmente, já conta com mais de 1,2 mil corretores cadastrados, atuando na promoção e comercialização do produto consórcio”.

O Consórcio Bradesco cobre diferentes necessidades dos clientes, oferecendo consórcios para imóveis, veículos (leves e pesados), motos, além de máquinas e equipamentos, embarcações, aeronaves e outros serviços.

A Mapfre é uma das companhias que enxerga o Consórcio como uma frente estratégica de crescimento e de posicionamento consultivo. “Ele amplia a nossa capacidade de conversar com o cliente sobre planejamento de médio e longo prazo, organização financeira e formação de patrimônio, que são temas cada vez mais presentes nas decisões de compra”, comenta Andrea Nogueira, diretora de Seguros Massificados e Consórcios da Mapfre.

“O que enxergamos na prática é que o cliente não quer apenas proteção ou crédito, mas previsibilidade e estratégia. O consórcio entra exatamente nesse espaço. Para a Mapfre, faz sentido porque se integra à nossa vocação multi-produto e fortalece o papel do corretor como orientador. Costumo dizer que não é um produto de ocasião, mas parte da arquitetura de planejamento financeiro que estamos construindo com a rede de corretores”, acrescenta.

A Mapfre atua com consórcios de auto, moto e imóveis,

que são justamente as modalidades com maior aderência à realidade do corretor e à demanda recorrente da carteira. “São segmentos em que o corretor já tem conversa aberta com o cliente, já entende o momento de vida e consegue inserir o consórcio de forma natural na recomendação”.

Andrea lembra que o consórcio é uma excelente opção para os profissionais e, mais do que isso, é uma evolução natural do papel do corretor de seguros. “O mercado está migrando de venda de produto para venda de solução, e o consórcio ajuda muito nessa transição. Ele abre conversas de planejamento, patrimônio e objetivo de vida, que são conversas de relacionamento, não de oportunidade pontual”.

Como dar os primeiros passos

A diretora da Mapfre recomenda aos corretores que o primeiro passo é tratar o consórcio como ferramenta de planejamento, não como produto isolado, que o corretor lembra apenas no final da conversa. “Quando o corretor muda essa chave, a abordagem fica muito mais simples e natural. A conversa precisa começar no objetivo do cliente. Recomendamos que ele comece pela própria carteira, identificando clientes com metas claras de aquisição ou troca de bens. Em paralelo, é fundamental buscar capacitação específica e entender bem a dinâmica de contemplação, lance, uso de crédito e perfil de grupo. Segurança técnica muda completamente a qualidade da recomendação”, diz a diretora.

“O consórcio fortalece a atuação do corretor ao oferecer ao cliente uma alternativa estruturada para quem deseja trocar de carro, adquirir um imóvel ou conquistar novos objetivos de forma planejada. Ele se posiciona como um profissional que orienta o cliente na organização de grandes decisões, fortalecendo a relação de confiança. E, quando o cliente é contemplado no consórcio, o corretor naturalmente ganha espaço para apresentar seguros relacionados, ampliando seu ciclo de vendas”, contextualiza Freitas.

Para ele, o consórcio é uma solução inteligente de planejamento financeiro, e quem trabalha com consórcios hoje cria oportunidades para vender seguros amanhã.



Andrea Nogueira
Diretora de Seguros Massificados
e Consórcios da Mapfre



Leonardo Freitas
Diretor Comercial da
Bradesco Auto/RE



“Qualificação é prioridade em nossa gestão”

Aconseg-NNE contribui para a conexão entre as assessorias, as seguradoras e o mercado, visando o melhor atendimento aos corretores

Há quase quatro anos de sua fundação, a Aconseg-NNE tem o seu posicionamento marcado no mercado de seguros nacional e papel institucional de representação das assessorias de seguros reconhecido por todos. É o que afirma o presidente da Associação, Djalma Ferraz.

Hoje, a Aconseg-NNE tem funcionado como uma catalisadora de informações e auxílio na qualificação de profissionais. “O nosso principal canal de comunicação é a Revista Aconseg-NNE, produzida trimestralmente, com distribuição digital e impressa para todo o mercado de seguros regional. Através dela, conseguimos informar e levar conhecimento aos corretores com temas variados discutidos por especialistas, ações das seguradoras nas regiões Norte e Nordeste e as novidades mais relevantes que acontecem na atividade de seguros no país”, destaca.

Também há a parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), que teve início com o compromisso de divulgação dos diversos cursos de capacitação ofertados pela Escola, com descontos especiais para corretores atendidos pelas assessorias associadas. “Vamos avançar neste ano de 2026 com novos projetos, a exemplo das palestras específicas que fizemos em anos anteriores, pois a

qualificação, tanto das assessorias como dos corretores de seguros atendidos, é prioridade em nossa gestão e a ENS é a escola de seguros do Brasil”.

A Aconseg-NNE também promove debates online e presenciais, além de participar e apoiar, em conjunto com diversas entidades como clubes e sindicatos dos corretores dos estados e sindicatos dos seguradores das regiões, a divulgação e realização de eventos regionais no segmento de seguros.

Inclusive, em 2025, a Aconseg-NNE realizou um grande evento, no qual debateu temas em alta para o mercado de seguros. “Inovação, tecnologia e atendimento humanizado” e “Diversificação em vendas e seguros” foram a tônica do encontro realizado em Recife (PE) com a participação de líderes do mercado e palestrantes de seguradoras parceiras como Alba, Allianz, Bradesco, Mapfre, SulAmérica, Suhai, Tokio e Zurich. “A nossa programação é que um evento nos mesmos moldes ocorra de forma em outra capital do Nordeste no ano de 2027”, antecipa Ferraz.

Por estarem presentes de forma bastante capilarizada em todo o Norte e Nordeste, nas capitais e principais cidades do interior, as assessorias da Aconseg-NNE levam grande vantagem nos quesitos de apoio e treinamento aos corretores de seguros da região.

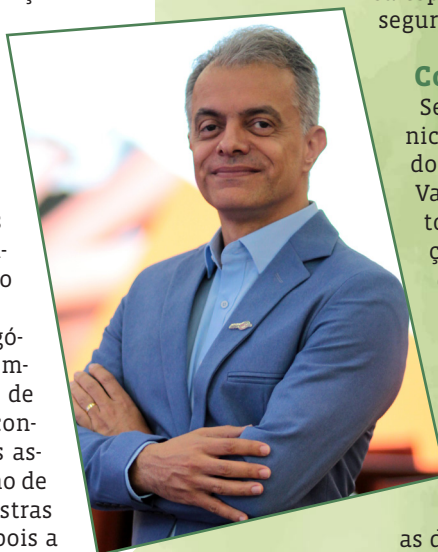
“Cada assessoria promove, tanto presencial quanto virtualmente, os seus treinamentos, valendo-se do seu conhecimento e experiência de mercado, bem como dos materiais das seguradoras e operadoras de planos de saúde que representam. As visitas presenciais realizadas pelas equipes das assessorias identificam a necessidade de cada corretor e direcionam, a partir deste conhecimento no detalhe, a frequência e os temas que serão abordados nos treinamentos”.

No primeiro semestre, além das reuniões online com parceiros comerciais, a Associação organiza a participação da Aconseg-NNE no 6º Consegnne - Congresso dos Corretores de Seguros das regiões Norte e Nordeste - com um jantar para convidados especiais como seguradores, corretores, imprensa especializada e lideranças do mercado de seguros no início de março.

Comissões

Segundo Ferraz, as comissões de Comunicação e Marketing, liderada por Eduardo Scartezini, e de Eventos, liderada por Valquiria Ferreira, têm contribuído muito nas atividades gerais de apresentação e posicionamento da Aconseg-NNE desde a sua fundação.

“A comissão financeira, liderada por David Correia, e a comissão de novas associadas, liderada por Pedro Gomes, compõem as atividades de organização interna da associação, servindo de base importante para nosso funcionamento. Neste ano de 2026, focaremos em desenvolver as demais comissões para que alcancem a relevância de suas atribuições”, diz o presidente.



Congresso é marco histórico na região

Salvador recebe o 6º ConsegNNE, consagra a união entre as regiões norte e nordeste e chama a atenção do mercado nacional

Pela primeira vez, as regiões Norte e Nordeste se reúnem para a realização do 6º Congresso de Corretores de Seguros do Norte e Nordeste (ConsegNNE), que será promovido em março deste ano. O palco escolhido foi Salvador (BA) e conta com o anfitrião Josimar Antunes, presidente do Sincor-BA.

Inclusive, Antunes conta que foi sua a iniciativa de reunir as regiões em um único congresso. “De uma forma muito amistosa, nos juntamos e, sob a minha coordenação, demos o primeiro passo para essa unificação e construção desse grandioso evento na Bahia”.

A partir da união, foi formada uma comissão dos presidentes de sindicatos das duas regiões e iniciado o projeto. “Cada Estado tem ajudado com ideias para entregarmos o melhor resultado”.

Ele conta que o evento terá uma série de palestras técnicas e motivacionais, além das salas de negócios e da feira de negócios.

O evento contará com uma palestra motivacional do ator e cineasta brasileiro Miguel Falabella, além de painéis sobre inovação, a construção de relacionamentos e negócios, e a IA no mercado de seguros. Entre as atrações estão a banda Olodum e os Filhos de Jorge. “Também serão sorteados três carros e duas motos zero quilômetros para os corretores de seguros”, diz Antunes.

“Nós teremos a oportunidade de ter ali conosco todos os CEOs de grandes companhias, como Grupo HDI, Mapfre, Tokio e Bradesco. Além deles, também estarão no evento os diretores específicos de produtos, que nos trazem muitas informações e as tendências do cenário nacional”, completa.

“AS NOSSAS DEMANDAS NÃO SÃO DIFERENTES DOS DEMAIS ESTADOS. NÓS, CORRETORES, PRECISAMOS SAIR DO ANONIMATO DESSA FUNÇÃO TÃO ESSENCIAL PARA A SOCIEDADE E TEMOS A RESPONSABILIDADE DE LEVAR A CULTURA DO SEGURO A MAIS PESSOAS”



Josimar Antunes
Presidente do Sincor-BA

O presidente do Sincor-BA define que a atuação dos corretores está baseada em ser verdadeiros disseminadores e agentes de informação para a sociedade. “As nossas parceiras seguradoras também são instrumentos de disseminação da cultura do seguro e, nas regiões onde as companhias têm dificuldade de acessar, contamos muito com o apoio das assessorias. Elas são verdadeiros braços para chegar onde as companhias não conseguem”.

O presidente do Sincor-BA destaca que essa união reforça a ideia de que: “juntos, sempre seremos muito mais fortes”.

Mercado baiano

O mercado de seguros baiano tem crescido vertiginosamente em todos os segmentos e, principalmente, no ramo de seguro de pessoas, conforme Antunes. “Isso ocorre em virtude das capacitações, incentivo e necessidade nesse nicho, por meio de palestras, debates e fóruns. A Bahia, hoje, tem 5.041 corretores (PJ/PF), tendo assim uma maior distribuição dentre os Estados do Nordeste. As nossas demandas não são diferentes dos demais estados. Nós, corretores, precisamos sair do anonimato dessa função tão essencial para a sociedade e temos a responsabilidade de levar a cultura do seguro a mais pessoas. Afinal, garantimos sonhos, pessoas e patrimônios”.



PALESTRA DO SINDSEG BA/SE/TO

A Aconseg-NNE, representada por sua conselheira Valquíria Ferreira, participou do encontro realizado em Salvador (Bahia), em fevereiro, sobre a “Nova Lei de Seguros (nº 15.040/2024)” promovido pelo SindSeg BA/SE/TO, presidido por Paulo César Martins. A palestra foi conduzida pela professora Angélica Carlini, referência nacional em direito do seguro.



NOVA DIRETORIA NO SINCOR-BA

No final de janeiro, o Sincor-BA realizou um café da Manhã especial para celebrar a posse da diretoria, que segue conduzida por Josimar Antunes.

MOVIMENTAÇÕES

NOVAS LIDERANÇAS COMERCIAIS

Mapfre | João Vitor Manzano é o novo diretor Comercial para as regiões Norte e Nordeste.



Suhai | Andreia Araújo é a nova superintendente Comercial do Canal Assessorias.



Zurich | André Almeida de Araújo é o novo superintendente comercial Filial Digital e Assessorias da Zurich. Thales Amaral é o novo diretor Comercial Regional Rio de Janeiro, Espírito Santos e Norte e Nordeste.

NOVOS PRESIDENTES DE SINCORS

John Neves Fox Rangel é o novo presidente do Sincor-PB; José Luís Cunha Figueiredo segue no comando do Sincor-MA; Faride Sobreira da Silva assumiu a presidência do Sincor-AM/RR. Já no Sincor-RO/AC, quem assumiu foi Juliana dos Santos Pereira.



A REVISTA DA ACONSEG-NNE

••• CHEGA AO SEU PÚBLICO •••

A edição número 11 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 José Luís Cunha Figueiredo, presidente do Sincor-MA, ao lado de Claudio Mourão, associado à Aconseg-NNE (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.ellanecardoso@gmail.com
(94) 99132-7327



CARIRI CONSULTORIA E ASSESSORIA

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



CM ASSESSORIA E CONSULTORIA MA

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



CONNECTASEG ASSESSORIA

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



CONNECT ASSESSORIA

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



CONSERTS ASSESSORIA

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



DAXA ASSESSORIA DE SEGUROS

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



DC ASSESSORIA

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



DP MÚLTIPLA ASSESSORIA

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



EMPREENHIMENTOS ASSESSORIA

Sâmia Brandão | @empreendimentosassessoria
samia.brandao@empreendimentosm.com.br
(84) 98185-7108



FEVEREIRO ASSESSORIA

Georgia de Paula | @fevereiroassessoria
georgia@assessoriaecife.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



JEASSESSORIA

Elder Alves | @jea_assessoria
elder.alves@assessoriasseg.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

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



MD ASSESSORIA EM SEGUROS RN

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



NORTE E SUL BAHIA ASSESSORIA

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



PHOENIX RESOLUTION ASSESSORIA

Patrícia Holanda | @phoenix.resolution
patricia.holanda@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@scartezinism.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@seguros-macedo.com.br
(81) 98893-6238



TOLEDO ASSESSORIA

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



V6 ASSESSORIA

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

Ofereça uma nova geração
de seguros mais **sustentáveis**,
transparentes e que inovam com
soluções pensadas para os clientes.

Auto



Residência



Vida



Previdência



Zurich. A nova geração de seguros.

Conte com a nossa experiência
global de mais de 150 anos.

Procure um Gerente Comercial
ou saiba mais em zurich.com.br



Aonde **você** for.

A **Mapfre** apresenta sua nova identidade, mais moderna e simples, refletindo uma atuação cada vez mais próxima, transparente e conectada às necessidades do mercado.

Seguimos cuidando do que é importante para você, ao seu lado, aonde você for.

Uma marca que evolui
com o tempo e com
as pessoas.