

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

# ACONSEG<sup>NNE</sup>

ANO 1 . NÚMERO 3 . NOV/DEZ 2023



## UMA DAS MAIORES EMPRESAS DO BRASIL

Presente em todos os segmentos do mercado segurador e em todo território nacional, Grupo Bradesco Seguros tem resultado mais equilibrado e está prestes a entrar no ranking das dez maiores empresas do Brasil

Ivan Gontijo, presidente  
do Grupo Bradesco Seguros

### **Apostas para 2024**

Investimentos em tecnologia e exploração de alguns ramos integram as tendências para o novo ano

### **A pleno vapor**

Economia das regiões Norte e Nordeste vai impulsionar o crescimento do Brasil nos próximos anos

Há 80 anos, quem quer proteção com os  
mais variados seguros, escolhe Excelsior.

RESERVA



Já estamos nessa estrada há muito tempo e podemos falar com propriedade: seu cliente precisa de proteção para conseguir ir sempre mais longe. E, como sabemos que você tem diferentes clientes com diferentes sonhos, oferecemos uma grande diversidade de produtos.

**Somos um time. Você, corretor, faz parte dele.**

Aeronáutico | Patrimonial  
Responsabilidade Civil Profissional  
Rural | Vida | Habitacional | Garantia

**excelsior**  
seguros

0800 701 1725 | [www.excelsiorseguros.com.br](http://www.excelsiorseguros.com.br) |  excelsiorseguros

## O FLORESCER DAS REGIÕES NORTE E NORDESTE

**Q**ue ano bom, meus amigos! 2023 foi para nós, da Aconseg-NNE, um período de muitas conquistas e realizações. Dentre elas cito a união ainda maior das nossas associadas, a nossa presença junto às coirmãs em eventos pelo Brasil, especialmente no Conec e no encontro da Aconseg Brasil, e o lançamento da nossa revista.

A perspectiva é a de que o ano de 2024 seja ainda mais promissor, sobretudo para o nosso Nordeste e também para a região Norte. Inclusive, esse é o tema de uma das matérias dessa edição.

A região Nordeste vai impulsionar o crescimento do nosso Brasil nos próximos anos e, com isso, há a expectativa de conseguirmos aumentar a participação do setor de seguros no PIB.

Afinal, se o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS), lançado pela CNseg neste ano, busca atingir uma participação do setor em 10% do PIB até 2030, as regiões Norte e Nordeste possuem papel relevante nessa missão.

Quase dois terços de todo o território nacional e pouco mais de um terço da população brasileira estão no NNE. Somos 72 milhões de habitantes em uma área de mais de 5 milhões de quilômetros quadrados.

Nesse contexto, a disseminação da proteção securitária é um propósito comum de todo o mercado de seguros. Com as assessorias auxiliando os corretores de seguros, o seguro pode chegar a cada vez mais brasileiros.

É motivo de orgulho para nós termos entre as dez maiores empresas do Brasil uma seguradora. O Grupo Bradesco Seguros está prestes a conquistar esse posto com um trabalho, segundo o presidente Ivan Gontijo, pautado pela escuta ativa e as constantes implementações de melhorias. Com muito orgulho, encerramos 2023 com a companhia na capa da nossa publicação e uma edição repleta de otimismo com a projeção de alguns ramos que podem se destacar no próximo ano.

**Desejamos a todos um Natal iluminado e que 2024 traga a cada parceiro de negócios e ente querido a realização de muitos sonhos e muita saúde. Nos veremos em 2024!**

## 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; Elda Brito, diretora administrativa, e Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação

**Comissão Editorial:** Djalma Ferraz, presidente; David Correia, diretor financeiro, e Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação

**Conteúdo Editorial, Projeto Gráfico e Diagramação:** Editora Cobertura

**Periodicidade:** Trimestral **Distribuição:** gratuita

O conteúdo de artigos e matérias assinados são de responsabilidade exclusiva de seus autores.



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

## Para Gontijo, estados evoluem nas contratações de seguros e progridem na cultura da proteção

*Uma melhor experiência ao cliente tem sido uma das prerrogativas do Grupo Bradesco Seguros, que está prestes a se tornar uma das dez maiores empresas do Brasil, diante da previsão de R\$ 100 bilhões de faturamento em 2023*

Um crescimento sustentável, fruto de um esforço conjunto. Essa é a fórmula do Grupo Bradesco Seguros, que tem como objetivo alcançar R\$ 100 bilhões de faturamento em 2023, o que o tornará uma das dez maiores empresas do Brasil.

“O resultado do terceiro trimestre reforça que estamos no caminho para alcançar esse objetivo. O Grupo registrou fa-

turamento de R\$ 78,6 bilhões de janeiro a setembro de 2023, o que representa expansão de 10,9% frente ao mesmo período do ano passado. O lucro líquido atingiu R\$ 6,5 bilhões, registrando aumento de 32,5% na mesma base de comparação, com evolução significativa do ROAE de 18,6% para 22,0%. Já o resultado financeiro cresceu 15,5% nos nove primeiros meses do ano, alcançando R\$ 5,8 bilhões, influenciado pelo comportamento dos índices econômico-financeiros”, ressalta Ivan Gontijo, presidente do Grupo Bradesco Seguros.

Segundo ele, o resultado é oriundo de melhorias realizadas nos processos e nas operações, além da adoção de uma efetiva gestão das despesas em todas as linhas, o que possibilitou à companhia uma grande eficiência.

Além disso, o Grupo Bradesco Seguros é multilinha e multicanal, e está presente em todos os segmentos do mercado segurador e em todo território nacional. “Isso representa uma vantagem competitiva que tem proporcionado ao grupo um resultado mais equilibrado e alinhado aos objetivos da companhia. A cada resultado podemos perceber como os estados evoluem nas contratações de seguros e como progridem na cultura da proteção”, ressalta o presidente.

### A importância da escuta ativa

“Para evoluir ainda mais a nossa relação com os corretores de mercado, no começo do ano, realizamos reestruturação da nossa área comercial, indo em linha com a mudança no comportamento do consumidor e da necessária evolução do mercado segurador”.

Proporcionar ainda mais agilidade na negociação, produtividade operacional, aprofundamento do planejamento comercial e maior especialização nos atendimentos, fortalecendo a proximidade junto aos corretores de cada segmento de atuação da companhia foram resultados trazidos pela reformulação do Grupo.

“Essa mudança e muitas outras que aconteceram, e as que estamos planejando realizar, advêm da postura de uma escuta ativa que adotamos no dia a dia do Grupo, que sem dúvidas, se manterá no próximo ano”, acrescenta Gontijo.

Além disso, de acordo com ele, a companhia concentrou esforços em oferecer ferramentas para que os parceiros comerciais possam desempenhar o papel consultivo e buscamos aproveitar todo o potencial de negócios desses verdadeiros especialistas em seguros.

“O Grupo Bradesco Seguros valoriza muito os corretores, e entende a atuação do corretor como um dos pilares fundamentais para conhecermos o cliente. Especialistas em proteção, estes profissionais representam grande parte da força de distribuição da companhia. São eles que possuem um papel estratégico de mediadores do setor, fazendo a ponte entre seguradora e clientes”, destaca Gontijo.



Ivan Gontijo  
Presidente do Grupo Bradesco Seguros

## Virada tecnológica

A pandemia acelerou processos de inovação e transformação digital. “No Grupo Bradesco Seguros, entendemos que o grande desafio dessa evolução consiste em colocar esse cliente cada vez mais no centro do negócio. Com esse objetivo, investimos no ano passado mais de R\$ 1 bilhão em tecnologia e inovação, e estamos mantendo o patamar de investimento este ano”.

Segundo Gontijo, a adoção de ferramentas, os processos mais ágeis, o uso da inteligência artificial e a multicanalidade são caminhos que levam a melhorias na experiência do cliente, a possibilitar aos corretores uma gestão de vendas e pós-vendas mais eficiente e a incrementar as vendas e otimizar sua rotina de trabalho. “Além de possibilitar ao cliente conversar conosco a hora que preferir e da maneira que desejar (site, e-mail, aplicativo, telefone etc.). Nossa central de relacionamento é completamente digital e possui infraestrutura de última geração”.

De acordo com ele, atualmente o Grupo conta com aproximadamente 50 projetos que envolvem transformação digital e cerca de 150 relacionados ao uso massivo de dados, além de diversos outros voltados a clientecentrismo, cloud e integração entre Banco e Grupo Segurador, sinergia que representa uma grande vantagem competitiva para a companhia.

“O investimento em inovação é constante, pois possibilita a construção de uma empresa mais resiliente, sustentável e eficiente, apta a oferecer as melhores soluções para as demandas dos nossos clientes”, ressalta.

O executivo lembra que o Grupo Bradesco Seguros tem a missão de fomentar a cultura do seguro em todas as regiões do País. “Para isso, contar com parceiros que entendem a singularidade da região é essencial. O setor de seguros tem se tornado cada vez mais relevante para a sociedade. Neste cenário,

## 2024 com mais novidades na Universeg



Há dois anos, o Grupo disponibilizou a plataforma de capacitação Universo do Conhecimento do Seguro (Universeg), similar a uma ferramenta de streaming, que oferece conteúdos multidisciplinares e variados formatos, que se adequam ao perfil e momento de cada profissional.

“A Universeg contabiliza cerca de 10 mil usuários (corretores/ funcionários de corretoras) ativos, com mais de 49 mil participações em cursos assíncronos e uma média de 132 mil acessos mensais na plataforma. Essa oferta de capacitação e atualização se manterá em 2024, com mais novidades, ampliando a qualificação profissional de nossos parceiros de negócios”, frisa Ivan Gontijo.



manter e ampliar a relação com corretores locais por meio da escuta ativa e, principalmente, por meio das assessorias locais é essencial para amplificação da comunicação sobre o seguro e da proteção para mais pessoas no país”.

Vale destacar que de acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), em agosto desse ano as seguradoras arrecadaram R\$ 36,6 bilhões, 14,4% da arrecadação total nos oito primeiros meses do ano e 8,8% maior que no mesmo período do ano passado.

“Apesar de o mercado de seguros no Brasil ainda ser subpenetrado, a crescente conscientização da sociedade proporcionou a ampliação da cultura do seguro no país. Isso estabeleceu um trabalho contínuo dos agentes desse setor para buscar cada vez mais a melhoria contínua da jornada dos clientes, parceiros e corretores, e a implementação das evoluções necessárias”, observa o presidente.

“Corretores e assessoria em seguros são agentes fundamentais do setor, pois cumprem a missão de difundir o real valor do seguro, proporcionando à sociedade proteção e estabilidade adequada nos âmbitos familiares e empresariais, desempenhando uma função ainda mais ampla: de consultores e especialistas”, completa.

Ivan Gontijo destaca que o Grupo Bradesco Seguros tem muito orgulho da sólida parceria mantida com os 40 mil corretores que distribuem seus produtos por todo o país. “Faço questão de agradecer por toda a parceria ao longo de 2023. Continuaremos juntos em 2024 para nos desenvolvermos ainda mais. Vamos fazer valer esse momento de consciência da sociedade em torno da proteção e da importância do seguro em suas vidas”.

# O verdadeiro oceano azul

*Com a melhora econômica, regiões onde a participação de seguros ainda é abaixo do PIB devem começar a diminuir a diferença a partir de 2025*

**A** Petrobras irá investir cerca de US\$ 8 bilhões na Refinaria Abreu e Lima, no município de Ipojuca (PE), para ampliar a capacidade de refino no País. Esse é apenas um dos vários investimentos públicos e privados previstos para a região Nordeste, que já é considerado o local do país com maior crescimento econômico de 2025 a 2033, conforme a Tendências Consultoria. A região Norte também deve continuar com bom desempenho ao longo dos próximos anos.

O potencial de desenvolvimento social e econômico traz consigo a melhora da renda e uma maior possibilidade de disseminação da cultura do seguro. Afinal, o seguro desempenha um papel transversal e influencia positivamente em diversos setores da sociedade.

Hoje, juntos, o Norte e o Nordeste têm em torno de 20% de participação do PIB do Brasil, enquanto a região Sudeste tem aproximadamente 52%. Em termos de participação em seguros, o Norte e o Nordeste no Brasil têm quase 15%, enquanto a região Sudeste possui aproximadamente 60%. “Hoje, a região Sudeste consome seguros quatro vezes mais do que as regiões Norte e Nordeste”, comenta o economista Francisco Galiza.

Segundo ele, à medida que uma região começa a crescer economicamente, o seguro cresce a uma taxa maior.

A análise da Tendências prevê que a região Nordeste terá um crescimento de aproximadamente de 3,5% ao ano nos próximos oito anos. “A tendência atual é que o Norte e o Nordeste, passe a ocupar, até o final da década, um número maior de participação no mercado de seguros. Dos atuais 14%, até o final de 2030 estará próximo a 20%. É um mercado muito promissor”, acredita Galiza.

“Estamos muito atentos aos movimentos relacionados ao novo PAC que, entre investimentos públicos e parcerias com o setor privado, poderá gerar aportes de R\$ 1,7 trilhão em diversos segmentos, como por exemplo, rodovias, ferrovias, portos, aeroportos, hidrovias, mobilidade urbana e diversos outros segmentos. Esses investimentos contribuirão, certamente, para uma melhor qualidade de vida da população, geração de empregos e de renda. A partir dessa implementação, teremos uma gama enorme de possibilidades nas mais variadas soluções de proteção que o ecossistema segurador oferece”, explana Ronaldo Dalcin, diretor Comercial Varejo Nordeste da Tokio Marine.

Ele aponta que há oportunidades de crescimento em to-

dos os estados capitaneados pela Regional Nordeste. Por isso, a Tokio Marine tem investido na capacitação das equipes, assessorias e corretores, para que esse lastro de conhecimento contribua no aprimoramento das performances em toda a região. “A Bahia, por exemplo, representa 3,2% de todo o market share de seguro. Portanto, dada a representatividade desse estado, ditado também pelo próprio ritmo de investimentos do PAC que serão direcionados, eu afirmaria que esse crescimento será bem suntuoso na Bahia”.

Dalcin ainda ressalta que o Nordeste tem alcançado índices de crescimento muitas vezes maiores do que outras localidades, representando cerca de 10,5% do mercado de seguros nacional. “Mesmo em momentos desafiadores da economia, a região demonstra um enorme potencial a ser explorado, uma vez que ainda existe uma grande concentração na carteira de Auto. Nossa estratégia é baseada no trabalho em conjunto entre a matriz, as sucursais e os parceiros de negócios, assessorias e corretores”.

## Mercado estratégico

“Estamos cada vez mais identificando oportunidades de negócios na região Nordeste e nosso objetivo é ter um foco ainda maior de atuação comercial, através de novos corretores e assessorias nesses estados”, diz Alvanir Macedo, superintendente RJ, MG, ES e Nordeste da Excelsior Seguros.

A Excelsior está de olho no segmento de infraestrutura, no qual as demandas de obras públicas farão com que o setor privado ligado a esses segmentos demandem produtos de seguros. “Estamos posicionados hoje em todos estados através de nossas estruturas comerciais e observamos potencial de crescimento em todas essas regiões”, completa Macedo.

Inclusive, conforme Gilton Marques, gerente Regional Norte e Nordeste da Excelsior, a companhia estabeleceu um objetivo de expansão territorial e comercial. “Abrimos novas parcerias nos estados do Ceará, Piauí, Maranhão, Alagoas e Sergipe. Logo estaremos ainda mais presentes nestes estados, tendo um ‘olhar’ 360° para as novas oportunidades”.

Para o representante exclusivo da Bahia, Nelson Uzeda, há regiões no estado da Bahia voltadas ao segmento do agronegócio. “Estamos



Ronaldo Dalcin  
Diretor Comercial  
Varejo da Tokio Marine



Nelson Uzeda  
Representante exclusivo da  
Excelsior no estado da Bahia

bastante otimistas com o desenvolvimento de nossa carteira de Equipamentos Agrícolas, através dos corretores especializados e que recebem continuamente treinamentos da equipe técnica da Excelsior. Observamos ainda um grande movimento dos corretores na comercialização do nosso produto de Responsabilidade Civil Profissional, com destaque aos profissionais de saúde. Vejo que os corretores ‘abraçam’ definitivamente esse produto como grande oportunidade de negócios e cross-selling”.

### Crescimento expressivo

Segundo Cefas Rodrigues, diretor Comercial Varejo Norte da Tokio Marine, a região Norte possui características específicas, cada estado tem suas particularidades e necessidades e cabe às seguradoras entenderem cada uma dessas particularidades para oferecer soluções em seguros mais adequadas possíveis às necessidades de cada localidade. “A Tokio Marine vem crescendo expressivamente na região Norte. Nos primeiros dez meses do ano, crescemos cerca de 16,8%”, diz”.

Na região, ele destaca que a companhia já é referência em seguro para transportes e seguirá investindo em soluções para atender as empresas localizadas na Zona Franca de Manaus, que receberão o investimento de R\$ 1,6 bilhão para a ampliação de indústrias já existentes e abertura de novas indústrias, com a expectativa de gerar mais 1,6 mil novos postos de trabalho na Zona Franca, que já é responsável por mais de 100 mil empregos diretos.

“No Pará, foi anunciado o investimento de R\$ 5 bilhões em infraestrutura para que Belém receba a edição de 2025 da COP, a conferência anual das Nações Unidas voltada para o debate de mudanças climáticas. Estamos atentos também aos investimentos em energias renováveis em todos os estados, e em outras localidades com potencial de negócios”, frisa o executivo.

Além de Manaus e Pará, Cefas comenta o crescimento acima da média nos estados de Rondônia e Amapá, importantes em relação ao desenvolvimento do agronegócio. O executivo ainda destaca o papel das assessorias na região. “Elas são fundamentais aos negócios locais da companhia, muito por causa de sua alta capilaridade, alcançando locais menos acessíveis por questões logísticas, principalmente no interior dos estados”.

### Lançamentos de produtos e serviços

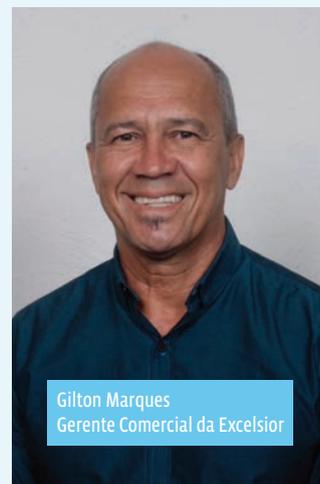
Conforme Flávio Bitter, diretor-Gerente da Bradesco Saúde, as regiões Norte e Nordeste têm sido importantes mercados para lançamentos de produtos e serviços.

“Nos últimos anos, consolidamos um novo modelo de planos que oferecem cobertura nacional, mas que são desenvolvidos com olhar regional, a partir da realidade de cada mercado, tornando nosso portfólio mais diversificado. São os planos Efetivo. Quase metade dos mercados desse novo produto estão nas regiões Norte e Nordeste. Já lançamos o Efetivo nos estados do Amazonas, Tocantins, Bahia, Ceará, Paraíba, Pernambuco, Piauí e Rio Grande do Norte, com excelentes resultados”, explica.

Bitter lembra que o mercado de saúde suplementar tem como característica ser sensível a indicadores como em-



Alvanir Macedo  
Superintendente RJ, MG, ES e  
Nordeste da Excelsior Seguros



Gilton Marques  
Gerente Comercial da Excelsior



Leonardo Freitas  
Diretor Comercial Bradesco Auto/RE



Cefas Rodrigues  
Diretor Comercial Regional  
Norte da Tokio Marine

prego e renda. “Quanto mais aquecida estiver a economia e mais dinâmico estiver o mercado de trabalho, maior o potencial de que as empresas busquem um plano de saúde para proteger seus colaboradores. Os estados das regiões Norte e Nordeste têm apresentado economias cada vez mais modernas e dinâmicas, conciliando suas vocações históricas e o desenvolvimento de novos setores. Tudo isso representa potencial para novos negócios também para a saúde suplementar. Estamos atentos às diversas oportunidades que esses mercados oferecem”, observa.

“É notório que as regiões Norte e Nordeste apresentam um grande potencial de crescimento no setor segurador em 2024. A nossa companhia está totalmente alinhada com essa percepção, e para fortalecer a presença nessas regiões, temos uma estratégia abrangente”, conta Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Seguros.

Segundo ele, a Bradesco Seguros tem focado em estreitar a proximidade com consumidores e corretores locais, entendendo suas demandas e oferecendo suporte personalizado. “Para fortalecer ainda mais nossa presença, participaremos ativamente de eventos especializados na região, proporcionando oportunidades de crescimento e compartilhamento de



José Pires  
Diretor Comercial da  
Bradesco Vida e Previdência



Flávio Bitter  
Diretor-Gerente da Bradesco Saúde



Paulo Ayres  
Diretor Comercial Regional  
Norte e Nordeste da Allianz



Felipe Grossi Cavalcante  
Diretor Comercial Regional dos  
estados do RJ, ES e das regiões  
Norte e Nordeste da Zurich

conhecimento com profissionais do setor”, comenta o diretor.

Freitas explica que a abordagem da seguradora busca não apenas atender às demandas imediatas dos consumidores e corretores, mas também impactar positivamente a economia local. “Estamos empenhados em ser parte integrante do desenvolvimento dessas comunidades, proporcionando soluções de seguros adaptadas às suas necessidades específicas. Nossa intenção é atender de maneira abrangente e eficaz à demanda dos corretores e consumidores locais. Estamos dedicados a oferecer soluções personalizadas que estejam alinhadas com as características específicas de cada estado, contribuindo assim para o desenvolvimento sustentável do setor segurador na região”.

“Esses mercados possuem características próprias que os tornam singulares, assim como acontece com as demais regiões que compõem um país com dimensões continentais como o nosso. Nesse cenário, temos buscado adaptar nossa linguagem e nossas estratégias ao contexto de cada localidade, de forma a gerar empatia, sinergia e confiança no relacionamento tanto com o cliente, quanto com o corretor”, diz José Pires, diretor Comercial da Bradesco Vida e Previdência.

Segundo Pires, a Bradesco Vida e Previdência está sem-

pre atenta às oportunidades de mercado em todas o País, em especial nas regiões Norte e Nordeste, que apresentam grande potencial de crescimento para nossas operações. “O foco principal da empresa é consolidar e expandir a cultura da proteção, prevenção e planejamento financeiro para todos os brasileiros. Hoje, segundo estimativas da Fenaprevi, temos aproximadamente 8% da população coberta com planos de previdência privada e cerca de 17% protegidas por algum tipo de seguro de vida. Esses números demonstram o quanto podemos avançar nessa missão. E as regiões Norte e Nordeste, sem dúvida, concentram grande parte das oportunidades a serem capturadas”, expõe Pires.

### Grande potencial

A Allianz Seguros também está de olho nos grandes investimentos públicos e privados que necessitam de excelência técnica e capacidade. “Para essas oportunidades, contamos com a estrutura da Allianz Commercial”, comenta Paulo Ayres, diretor Comercial Regional Norte e Nordeste da Allianz Seguros.

Segundo ele, as regiões Norte e Nordeste têm um grande potencial e estão em linha com as projeções de crescimento da companhia no Brasil. “Vemos as regiões Norte e Nordeste com um grande potencial. Cada um dos estados possui suas peculiaridades e aptidões em todos os setores da economia, por isso, mantemos o foco na estratégia de contribuir e fazer parte desse crescimento. Como consequência da nossa capilaridade, acreditamos fortemente no potencial de desenvolvimento das regiões e estamos preparados para apoiar o corretor na prospecção de negócios”, acrescenta o diretor da Allianz.

A Zurich quer oferecer as melhores opções de proteção também nas regiões Norte e Nordeste. Para isso, tem uma gerência regional específica para trabalhar as oportunidades nessa região – são duas filiais físicas e mais de dez assessorias distribuídas por sete estados do Norte e do Nordeste.

“A diretoria regional que compreende essa região apresentou crescimento em 2023 (+37,4%), e identificamos, nas regiões Norte e Nordeste, um crescimento mais acentuado nos estados da Bahia (+82,4%) e Pernambuco (+63,4%). Os produtos que mais cresceram foram seguros de engenharia (+186,3%), patrimonial (+35,1%) e frotas (+31,3%), considerando os seguros corporativos; e automóvel individual (+81,6%), considerando os seguros para pessoas”, destaca Felipe Grossi Cavalcante, diretor Comercial Regional dos estados do RJ, ES e do Norte e Nordeste da Seguradora Zurich.

Segundo ele, a companhia seguirá investindo na região como um todo para aumentar a capilaridade de distribuição de seus produtos, sobretudo reforçando a sua atuação por meio das assessorias, frente estratégica que visa também à complementação da rede de filiais físicas para atender à crescente demanda nos grandes polos, além das localidades distantes das filiais. “Como uma seguradora multilinha e multiproduto, destacamos a diversidade de proteções que proporcionaremos a todos os estados que compõem essas relevantes regiões”, completa Cavalcante.





# Seguros personalizados para as regiões Norte e Nordeste. Por quê não?

POR DJALMA FERRAZ

**E**m 2023, a indústria de seguros no Brasil deve expandir próximo a 10%, ao tempo que a economia geral deve crescer 3,3%, segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Isso mostra a recorrência da pujança e do espaço de avanço existente em nosso mercado.

Embora as previsões econômicas para crescimento do Brasil nos próximos anos a partir de 2024 sejam mais modestas que no ano atual, o desempenho do setor de seguros continuará sempre próximo a dois dígitos.

Quando o instituto do seguro permite às empresas e aos indivíduos transferirem os seus riscos às seguradoras, ele possibilita que as pessoas exerçam com mais tranquilidade as suas atividades laborais e que os empreendimentos avancem em um cenário de estabilidade

financeira e previsibilidade econômica. Sendo assim, podemos construir um círculo virtuoso em que a cultura do seguro promova o crescimento econômico de modo mais sustentável e este, por sua vez, o crescimento mais rápido do mercado de seguros.

Já sabemos que as dimensões geográficas e populacionais das duas regiões são muito significativas dentro do país e nada melhor do que as 35 assessorias associadas à Aconseg-NNE para fazerem chegar com qualidade e velocidade o produto seguro em todos os cantos deste imenso território.

A capilaridade e a proximidade das assessorias é fator decisivo para desenvolvermos a comercialização dos diversos ramos de seguros nas mais de quatro mil empresas corretoras de seguros que atuam diretamente nas regiões, tanto nas 16 capitais de estados como nas centenas de cidades do interior dessas vastas regiões.

Produtos e serviços específicos podem ser desenvolvidos pelas seguradoras e operadoras de plano de saúde para atender às regionalidades e particularidades do mercado consumidor nortista e nordestino, sem deixar de lado os produtos que atendem o consumidor nacional.

Uma visão tradicional do NNE aponta a economia regional para a vocação de atividades primárias como a mi-

neração, a pesca e a agropecuária. Entretanto, o moderno e sustentável está presente com a utilização de energias renováveis como a solar e a eólica; na bioeconomia das florestas; na vida da população em pequenas comunidades urbanas, rurais, indígenas e quilombolas, mas também em médias cidades e algumas grandes metrópoles, abraçando situações que permeiam a agenda ESG, especialmente nas iniciais “E” de Environmental (ambiental) e “S” de Social.

Aspectos sociais e econômicos peculiares como o transporte fluvial na região amazônica, o turismo na grande faixa litorânea nordestina e, também, no interior com as diversas chapadas e festas tradicionais, a pequena e média indústria que surge diariamente para atender o consumo local, precisam ser estuda-

das para que o seguro faça parte do dia a dia do consumidor e permita ao corretor de seguros dessas duas regiões atender os riscos mais variados que o seu cliente possa vivenciar.

A renda média per capita inferior à média nacional requer produtos com ticket médio mais baixo, abrindo as portas para a simplificação de processos e tipos de seguros que abstenham de coberturas que não se apliquem à realidade local. Também se tornam viáveis seguros para proteção de bens de menores valores, mas que são importantes dentro do patrimônio do consumidor das regiões Norte e Nordeste do Brasil.

Há um ambiente favorável para o mercado de seguros do Brasil e um momento de confiança e retomada econômica para as regiões Norte e Nordeste para os próximos anos. Vamos trabalhar juntos com os principais atores do ecossistema de seguros, seguradoras e corretores, de mãos dadas com as assessorias, neste desafio promissor.



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

“Produtos e serviços específicos podem ser desenvolvidos pelas seguradoras e operadoras de plano de saúde para atender às regionalidades e particularidades do mercado consumidor nortista e nordestino, sem deixar de lado os produtos que atendem o consumidor nacional”



# Seja um **Canal de Vendas VR!**

Ofereça todas as soluções que o seu cliente precisa e **proveite as vantagens desta parceria:**



Remuneração atrativa.



Especialista VR exclusivo.



Vendeu, ganhou.



Fidelização de clientes.



Gestão de vendas online.



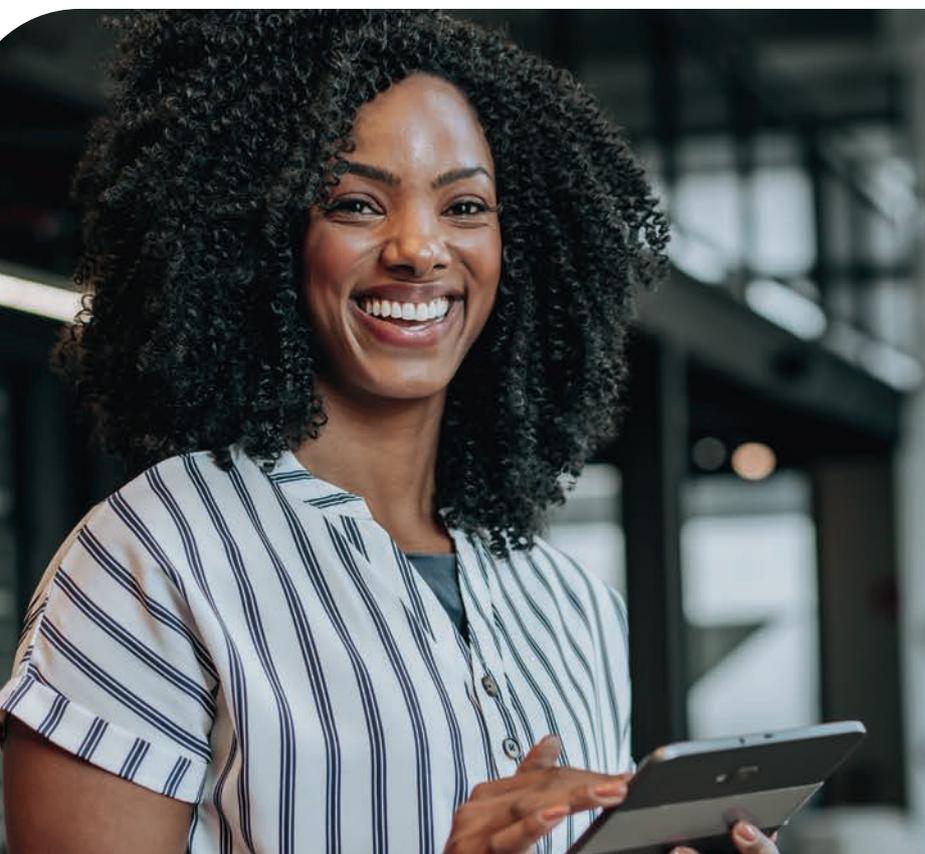
Campanhas de vendas.



Suporte especializado.



Webnários, encontros corporativos e muito mais.



Acesse o QR Code e  **aumente seu faturamento com a VR!**

# Simplificação e personalização é a estratégia da Tokio Marine



Ronaldo Dalcin  
Tokio Marine



Cefas Rodrigues  
Tokio Marine

*Seguro Auto da Tokio Marine oferece uma jornada amigável e atende diferentes perfis e bolsos dos consumidores*

Culturalmente, o segmento de seguro para automóveis é uma modalidade bem disseminada no País, por conta da maior percepção de risco desse bem segurado pela maioria dos consumidores. Ainda assim, é um mercado que tem muito a crescer no Brasil, pois uma boa parcela dos veículos ainda não possui a proteção.

Produtos inclusivos e de preço mais atrativo são um bom caminho para alcançar esse crescimento. A Tokio Marine procura disponibilizar um mix de produtos capaz de atender às necessidades dos mais diferentes perfis de clientes. A companhia tem a preocupação de oferecer produtos adequados a cada perfil de cliente. A imensa rede de corretores e assessorias têm à sua disposição quatro opções de produtos de Automóvel em uma única cotação de seguro.

A Tokio Marine possui um portfólio com opções que se encaixam em todos os bolsos e para todos os perfis de clientes. Entre eles estão o Seguro Auto, o Auto Econômico, o Auto Você Escolhe, o Auto Roubo + Rastreador, o seguro Moto e o seguro Caminhão e Utilitário de Carga. Dessa forma, o cliente tem à disposição uma ampla variedade de opções, para escolher a que mais atende às suas necessidades.

Não à toa a carteira de Automóvel da Tokio Marine tem tido um desempenho formidável ao longo dos últimos anos, ocupando o terceiro lugar do mercado no que tange ao faturamento total dessa linha de negócios. A companhia registrou um crescimento expressivo nos últimos anos – em 2011 a participação de mercado era de 3,0% e saltou para 13,5% em 2023. Além disso, nesse ano a Tokio atingiu a importante marca de mais de 2,7 milhões de veículos segurados.

“Na carteira de Automóvel, na região Nordeste especificamente, a Tokio Marine possui 12,2% de market share e apresentou um crescimento de 19,6% na região, considerando o período de janeiro a agosto desse ano”, diz Ronaldo Dalcin, diretor Comercial Regional Nordeste da Tokio Marine.

“Já na região Norte, a companhia possui 13,9% de market share e atingiu um crescimento de 23,7% na região, no período de janeiro a agosto desse ano”, destaca Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte.

Especificamente nos seguros de automóveis, 74% dos atendimentos estão relacionados a pane, acompanhado por sinistros (14%) e 8% para pneus.

Os executivos observam que o cliente de seguro Auto, essencialmente, busca estar bem assistido no momento que mais precisa, configurando uma jornada amigável em todo o processo de venda e entrega dos serviços. Portanto, conjugar um bom produto, com gama de serviços relevantes e que atendam seu perfil, aliado a consultoria de um corretor de seguros, é fundamental. Simplificar e personalizar produtos e serviços, buscas contínuas da Tokio Marine, é um caminho sem volta.

## O portfólio de Auto da Tokio



■ **Seguro Auto** - A opção de seguro mais completa com cobertura para colisão, incêndio, roubo/furto e danos a terceiros, assistência 24 horas com opção de guincho com quilometragem ilimitada, serviços de vidros e opção de carro reserva com sedan automático. Além disso, o pagamento pode ser realizado em até 12x sem juros no cartão.

■ **Auto Econômico** - O seguro, pensado para atender os anseios de uma parcela da população que, até então, não possuía poder de compra de um seguro, foi lançado em janeiro de 2022. Oferece cobertura completa para colisão, incêndio, roubo e furto com preço até 30% mais barato que um seguro tradicional.

■ **Auto Você Escolhe** - Também em 2022, a Tokio Marine apresentou ao mercado o Auto Você Escolhe, com coberturas essenciais, além de contratação simplificada e 100% digital, o pagamento é mensal e sem comprometer o limite do cartão. O produto também está disponível para a categoria de motociclistas: o Moto Você Escolhe.

■ **Seguro Auto Roubo + Rastreador** - Essa opção é até 50% mais barata que os seguros tradicionais e preço de acordo com o perfil do segurado. É um produto flexível, que oferece cobertura para roubo, furto e incêndio, com assistência 24 horas e rastreador em comodato instalado grátis e que permite adicionar diversas coberturas e serviços.

■ **Seguro Moto** - Oferece diversas opções que se adequam ao bolso e à necessidade do cliente, que pode contar com cobertura completa para colisão, incêndio, roubo, furto e danos a terceiros, além de serviços de assistência 24 horas com guincho, km adicional de reboque e pane, entre outros.

■ **Seguro Caminhão e Utilitário de Carga** - Os produtos completos fornecem maior proteção e disponibilizam opções de coberturas e serviços mais flexíveis ao cliente, de acordo com cada tipo de negócio, com foco nos caminhões leves, médios e pesados, pick-ups de carga e furgões.

# Multiplicar os ganhos da sua Corretora com a vigência plurianual do Residencial?

36

Vigência plurianual de até 36 meses para reduzir o trabalho operacional com renovação anual.

24

Assistência 24h 100% internalizada.



Sorteio Mensal de R\$ 10 mil para o Cliente e Corretora.



Cotação rápida e sem burocracia com a simplificação do cotador.

## A TOKIO MARINE RESOLVE Seguro Residencial

Quer saber mais?  
Fale com o seu  
Gerente Comercial.



**ESCANEIE E CONFIRA.**



[tokiomarine.com.br](http://tokiomarine.com.br)  
Tokio Marine Seguradora  
/TokioMarineSeguradora  
[tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Uma Seguradora  
completa pra você  
ir mais longe.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

# O que vem pela frente em 2024?

Ano será repleto de novidades e desafios, com investimentos em tecnologia, inovação e apostas no desenvolvimento de alguns ramos



O ano de 2023 ainda não encerrou, mas já é fato que o seu fechamento será positivo para o mercado de seguros, conforme o desempenho dos trimestres anteriores.

“Em 2023 foi o ano que fizemos muitos movimentos no mercado: completamos 80 anos, lançamos uma nova marca e nos reposicionamos estrategicamente em muitas regiões do País. Estamos muito otimistas que 2024 será um ano muito promissor quanto ao crescimento de nossas vendas e consolidação de nosso relacionamento com os corretores, assessorias e entidades do mercado de seguros da região Norte e Nordeste”, comenta Alvanir Macedo, superintendente RJ, MG, ES e Nordeste da Excelsior Seguros.

O otimismo integra as perspectivas para o próximo ano. Tanto é que a própria Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) revisou a estimativa de crescimento do mercado segurador para 2024, estimada em 10,9%.

Conforme José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora, o setor de seguros continua sendo um dos eixos propulsores da economia brasileira. “Diversos fatores têm contribuído e devem continuar a impulsionar a indústria securitária, como a maior conscientização sobre a importância da proteção, a retomada de grandes obras de infraestrutura e a própria estabilização da economia”, elenca.



José Adalberto Ferrara  
Presidente da Tokio Marine

Nesse sentido, segundo ele, a Tokio Marine Seguradora irá sustentar o ritmo de crescimento em 2024. “Para isso, os planos são manter os investimentos no País e a oferta de soluções de excelência”.

Ivan Gontijo, presidente do Grupo Bradesco Seguros, diz que o mercado segurador tem atuado de forma educativa para ampliar os acessos e a consciência das pessoas sobre a importância do seguro. “Essa atuação, aliado aos pós-pandemia, resultou em um novo olhar da sociedade sobre o tema, aumentou a procura por produtos como seguro de vida, saúde e residencial, por exemplo, pois começaram a ser vistos como essenciais. Acredito que essa procura se manterá e será cada vez mais refinada, com uma busca do consumidor por algo mais sob medida, com características e nas condições que escolher”.

Nesse contexto, conforme Gontijo, o mercado segurador tem espaço para ampliar ofertas cada vez mais eficientes e customizadas de soluções que proporcionam tranquilidade, segurança e proteção.

Em 2024, o Grupo Bradesco prevê a manutenção de seu trabalho contínuo e intenso para aperfeiçoar a operação. “Isso ampliando e aprimorando sua gama de produtos, agilizando a contratação e habilitando novos canais de comercialização e relacionamento com o cliente, que é a razão de ser da companhia”, completa Gontijo.

## Ramos estratégicos

Segundo Paulo Ayres, diretor Comercial Regional Norte e Nordeste da Allianz Seguros, a companhia continuará pautada no tripé crescimento, expansão de margem e eficiência de capital.

“Como forma de seguir na perspectiva de fortalecer a base de segurados, crescer nos mercados de atuação e diversificar os nossos negócios, estamos dedicados a identificar tendências e necessidades de distribuidores e consumidores conectadas à nova realidade social e econômica e que podem nos diferenciar em um ambiente altamente competitivo como o da nossa indústria”, comenta.

2024

Em 2024, a estratégia da Allianz Seguros será continuar buscando oportunidades de ampliar negócios no segmento de Automóvel, ao mesmo tempo que intensificará esforços comerciais em ramos como Residência, Vida, de midcorp (que abrange o Empresarial PME, Transportes e Rural), além daqueles relacionados aos grandes riscos.

Segundo Ayres, para expandir operações no segmento corporativo (midcorp e grandes riscos), a Allianz lançou a marca Allianz Commercial, introduzida no Brasil em setembro, que une a expertise dos mercados locais com a capacidade do Grupo Allianz, para subscrição e gerenciamento de médios, grandes riscos e os especializados.

“Atualmente, já temos uma carteira no Brasil em negócios corporativos muito forte em Agronegócios, que é o motor de crescimento da nossa economia, assim como em Transportes. Com a Allianz Commercial, passamos a ter muito mais conhecimento e capacidade de entrega em outras linhas, a exemplo dos segmentos de Property, Riscos de Engenharia, Linhas Financeiras (D&O e E&O), com foco nos setores de Infraestrutura e Energias Renováveis – estas últimas atreladas às políticas de ESG do Grupo Allianz”, expõe.

Ferrara destaca que a companhia está muito atenta às diretrizes divulgadas pela Susep para o setor de seguros, tais

como o marco regulatório de sustentabilidade, tema que está entre as prioridades da Tokio Marine. “Temos fortalecido cada vez mais nossa agenda ESG, por meio da iniciativa Tokio ESG, com o propósito de contribuir para a construção de uma sociedade mais justa, transparente e que use os recursos naturais de forma responsável”.

“Também estamos trabalhando fortemente em cima dos desdobramentos da Resolução CNSP 407/2021. Em nossa avaliação, o documento proporciona uma série de oportunidades para o segmento de Grandes Riscos, dando maior autonomia e flexibilidade para as seguradoras no que se refere à criação de novos produtos; apólice única cobrindo todas as necessidades de Seguro do Cliente; contratos com condições

livremente pactuadas conforme acordo entre as partes e consolidação de condições ‘all risks’ para todos os ramos”, acrescenta o presidente da Tokio Marine.

Uma questão que estará em alta é o que envolve cibersegurança, que é uma oportunidade para a oferta de seguros contra riscos cibernéticos. “Outros produtos que devem continuar aquecidos são o seguro de Vida, por conta da maior prevenção e cuidado das pessoas com a saúde, em decorrência da pandemia, e o seguro de Transportes, baseado na produtividade do setor do agronegócio e da consolidação do e-commerce nos hábitos de compra do brasileiro”, aponta Ferrara.

Além do Vida e do Cyber, Felipe Grossi Cavalcante, diretor Comercial Regional dos estados do RJ, ES e das regiões Norte e Nordeste da Seguradora Zurich, acredita que o seguro Residencial, as proteções para celulares e os seguros ambientais, por conta dos acontecimentos em relação às mudanças climáticas, podem ganhar destaque. “Vale mencionar que a Zurich está no mercado de energias renováveis (solar e eólica) com uma gama de seguros corporativos”.

Para ele, o processo de digitalização do mercado de seguros deve continuar, no sentido da adoção de tecnologias para otimizar processos, melhorar a experiência do cliente e potencializar a eficiência operacional. “O corretor deve estar atento a essas tendências, a fim de informar os clientes sobre as melhores opções não apenas do ponto de vista de cobertura, mas de eficiência e agilidade no atendimento. O relacionamento entre seguradoras e corretores, bem como corretores e clientes, deve seguir cada vez mais humanizado”, indica o superintendente da Zurich, que seguirá investindo para oferecer aos parceiros corretores e seus clientes a melhor jornada, de ponta a ponta. “Ampliaremos nossa presença geográfica em todo o país para atender o corretor da maneira como ele preferir, inclusive, por meio das assessorias de seguros”, destaca.

Na Excelsior, segundo Alvanir, a grande aposta é no crescimento das receitas nos ramos de empresarial, responsabilidade civil profissional e garantia. “Em 2023 ainda estamos com muitas ações nestes segmentos e esperamos que os resultados sejam ainda melhores em 2024”, comenta.



Paulo Ayres  
Diretor Comercial Regional  
Norte e Nordeste da Allianz



Felipe Grossi Cavalcante  
Diretor Comercial Regional dos  
estados do RJ, ES e das regiões  
Norte e Nordeste da Zurich



Alvanir Macedo  
Superintendente RJ, MG, ES e  
Nordeste da Excelsior Seguros



Ivan Gontijo  
Presidente do Grupo Bradesco Seguros

# O corretor é quem conhece o cliente e a sua dor

*Margarete Braga, presidente do Sincor-PA, destaca a dedicação dos profissionais e tem procurado alertá-los sobre a venda de proteções diante das mudanças climáticas*

“O corretor de seguros paraense é um profissional especializado em oferecer as melhores soluções em seguros ao seu cliente”. Com essa frase, Margarete Braga, presidente do Sincor-PA, define o perfil dos profissionais no estado no Pará.

O estado possui a maior participação do setor na região Norte, ao mesmo tempo em que também apresenta grande oportunidade de crescimento. “Em relação ao mercado em todo o Brasil, a região ainda precisa crescer, o que nos coloca em um cenário atraente para toda a indústria de seguros”, pontua Margarete.

A presidente do sindicato destaca que, hoje, o estado do Pará está no cenário nacional, o que proporciona ao mercado segurador maior crescimento em itens e em percentuais. “Estamos muito bem representados pelos corretores de seguros do Pará, que procuram a cada dia se qualificar melhor para atender a sociedade civil”.

Ela comenta que o Sincor-PA tem uma diretoria muito preocupada com o corretor de seguros. “Debatemos o que podemos fazer para o corretor, ou seja, pela nossa classe. Dentro desse contexto, neste ano, fizemos palestras, encontros temáticos e encontros sociais. Temos uma escuta ativa e sempre deixo o corretor à vontade para dar ideias e nos ajudar a construir um melhor sindicato para eles. O Sincor-PA é a casa do corretor e as portas estão sempre abertas”.

Entre as dificuldades do corretor na região, Margarete cita a aceitação de alguns produtos. Em um contexto de desafios, Margarete salienta o trabalho desenvolvido pelas assessorias em seguros. “A assessoria veio para somar, ajudar o corretor a se especializar, para contribuir com o corretor e com o nosso mercado. Precisamos de gente para somar, engrandecer, valorizar nosso mercado de seguros e distribuir melhor nossos seguros. Tem mercado para todos nesse Brasil”.

Margarete destaca que o corretor conhece seu cliente e a sua dor e como tem conhecimento do produto, sabe o que é melhor para ofertar. “O corretor paraense é um profissional especializado em oferecer as melhores soluções em seguros ao seu cliente. Ainda é muito forte a imagem do corretor de seguros em nossa região, em virtude da confiança e da tranquilidade que ele passa. Cada região tem a sua característica. O corretor paraense gosta de contato, de gente, de falar, do presencial”, acrescenta.

Liderança próxima aos profissionais, quando assumiu a presidência do Sincor-PA Margarete visitou cada um dos associados. “Pude ver como os corretores do Pará estão preparados e estão



Margarete Braga  
Presidente do Sincor-PA

buscando, a cada dia, se aperfeiçoar com o ensino à distância da nossa escola, a ENS (Escola de Negócios e Seguros). Vejo também que o corretor paraense está diversificando sua carteira em novos produtos, o que aumenta a sua rentabilidade”.

## Atenção às mudanças climáticas

O Pará tem sentido os impactos das mudanças climáticas e a presidente do sindicato está atenta. “Antes tínhamos de cinco a dez anos de previsão, mas as mudanças já chegaram. Estamos sentindo no transporte, com os nossos rios secando, na agricultura, com a seca e a falta de chuva, os prejuízos humanos e econômicos”.

Nesse contexto, Margarete tem alertado os corretores sobre como ofertar os seguros com coberturas mais abrangentes diante do novo cenário climático. “Existe uma preocupação, estudos e análises sobre a mudança climática e seus impactos no setor de seguros”, ressalta.

**“A ASSESSORIA VEIO PARA SOMAR, AJUDAR O CORRETOR A SE ESPECIALIZAR, PARA CONTRIBUIR COM O CORRETOR E COM O NOSSO MERCADO. PRECISAMOS DE GENTE PARA SOMAR, ENGRANDECER, VALORIZAR NOSSO MERCADO DE SEGUROS E DISTRIBUIR MELHOR NOSSOS SEGUROS”**

# GIRO DA ACONSEG-NNE



Da esq. p/ dir.: Helio Opipari Junior, presidente da Aconseg-SP; Enir Junker, presidente da Aconseg-CO; Robson Carneiro, presidente da Aconseg-MG, e Djalma Ferraz



Da esq. p/ dir.: Djalma Ferraz, Robson Carneiro e David Correia

## 20 ANOS DA ACONSEG-SP

O presidente e o diretor financeiro da Aconseg-NNE, respectivamente Djalma Ferraz e David Correia, participaram do jantar em comemoração aos 20 anos da Aconseg-SP.

## CELEBRASEG 2023

O Sincor-BA, conduzido por Josimar Antunes, realizou o Celebraseg 2023, ocasião em que reuniu diversas lideranças do mercado regional e nacional. O evento contou com a presença do presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz, e de representantes das assessorias associadas: Valquíria Ferreira, Cidália Bispo, Luiz Alberto, André Alves, Yvana Naira e Vinícius Ramos.



## CONEC 2023: UMA EXPERIÊNCIA MEMORÁVEL

A Aconseg-NNE levou a maior delegação de assessorias em seguros para o Conec, realizado em São Paulo, em outubro. “A



Aconseg-NNE enxerga no corretor o seu principal parceiro, que é trabalhado com qualidade de atendimento e apoio técnico e operacionais”, destaca Djalma Ferraz, presidente da Associação.

## ACONSEG BRASIL

Um movimento denominado Aconseg Brasil reuniu as seis Aconsegs em um jantar às vésperas do Conec 2023. Juntas, elas somam 137 assessorias, que atendem a mais 30 mil corretores, e são responsáveis por um volume de prêmios anuais estimados em R\$ 9 bilhões.



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

A edição número 2 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 parceiras. Bora dar um giro para ver quem deu uma olhadinha na nossa revista. Afinal, dentre as lideranças do mercado estão Antônio Daniel, presidente do CSP-BA (foto 1); Margarete Braga, presidente do Sincor-PA (foto 2); Nívea Barros, coordenadora regional da ENS (foto 3), e Jair da Conceição, presidente do Sincor-TO (foto 4).

## 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](#)  
yscosta@uol.com.br | (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 | [@cmassessoriam](#)  
claudio.cmassessoria@gmail.com  
(98) 98833-6181

### CONNECTASEG ASSESSORIA

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

### CONSERTS ASSESSORIA

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

### CONSULT PRIME

#### PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Márcia Duarte | [@mdassessoria](#)  
marcia.cprimeseguros2023@hotmail.com  
(84) 99934-6961

### DAXA ASSESSORIA DE SEGUROS

Daniela Israel  
[@daxa.assessoria](#)  
daniela.israel@daxaassessoria.com  
(81) 98286-1818

### DC ASSESSORIA

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

### DP MÚLTIPLA ASSESSORIA

Décio Padilha | [@dpmultiplaassessoria](#)  
decio@dpmultiplassseguros.com.br  
(81) 99973-9858

### FRANQUIADA ASSESSORIA

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

### GARANTIA SEGUROS JOÃO PESSOA

Adjmir Pontes | [@garantiaseguros](#)  
adjmir.cesar@garantiaseguros.com.br  
(83) 98822-4242

### GARANTIA SEGUROS RECIFE

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

### GRUPO ALMEIDA COSTA

Joacy Almeida | [@grupo\\_almeida\\_costa](#)  
joacy@grupoalmeidacosta.com.br  
(69) 99963-1168

### HLR ASSESSORIA E CONSULTORIA

Hudson Siqueira | [@hlrassessoriaconsultoria](#)  
hudson.siqueira@hlrassessoria.com  
(81) 99706-4876

### JEA ASSESSORIA

Elder Alves | [@jea\\_assessoria](#)  
elderalves@assessoriasseg.com.br  
(86) 98102-2112

### JEB RODRIGUES ASSESSORIA DE SEGUROS

João Eudes | [@jeb.assessoria](#)  
tokiomarine@assessoriajn.com.br  
(88) 9.8836-5383

### LEFAU ASSESSORIA

Lenilton Faustino | [@lefauassessoria](#)  
leniltonmaraba@gmail.com  
(94) 98175-1026

### LINS ASSESSORIA

João Lins | [j.lins@linsassessoria.com.br](#)  
(81) 99197-7866

### MCM BENÍCIO ASSESSORIA DE SEGUROS

Mirian Benício | [@mcmbenicio.assessoria](#)  
mirian.cristiane@hotmail.com  
(94) 99193-1955

### MOOZ ASSESSORIA

Filipe Freire | [@filipelucena](#)  
filipe.freire@moozassessoria.com.br  
(83) 98753-5773

### 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

### REPRESENTAÇÃO FORTALEZA

Adilson Pessoa | [@representacao\\_fortaleza](#)  
pac.raimundinho@gmail.com  
(85) 98802-9330

### RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS ALAGOAS

Pedro Correia Gomes | [@resulta\\_assessoria](#)  
pedro.repr@outlook.com  
(82) 98822-9830

### RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS PARAÍBA

Pedro Henrique Gomes | [@resulta\\_assessoria](#)  
pedro@resultassessoria.com  
(82) 99977-1899

### SCARTEZINI SEGUROS & NEGÓCIOS

Eduardo Scartezini | [@scartezinisegurosenegocios](#)  
eduardo.scartezini@scartezinism.com.br  
(84) 99834-2907

### SEGUROS MACEDO ASSESSORIA

Pedro Macedo | [@segurosMACEDO\\_assessoria](#)  
pedro.macedo@segurosMACEDO.com.br  
(81) 98893-6238

### TOLEDO ASSESSORIA

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

### V6 ASSESSORIA | Valquiria Ferreira

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

# Zurich Automóvel, o seguro auto que vale a pena



saiba mais em [zurich.com.br](http://zurich.com.br)



Com a Zurich, seu cliente garante tranquilidade,  
proteção e ainda paga em 12x sem juros.

A Zurich é uma das seguradoras mais experientes do mundo.  
Por isso, sabemos que os seguros não são contra algo,  
mas a favor de novas aventuras, novas parcerias,  
de momentos inesquecíveis!



/zurichnobrasil



@zurichnobrasil



Zurich Insurance



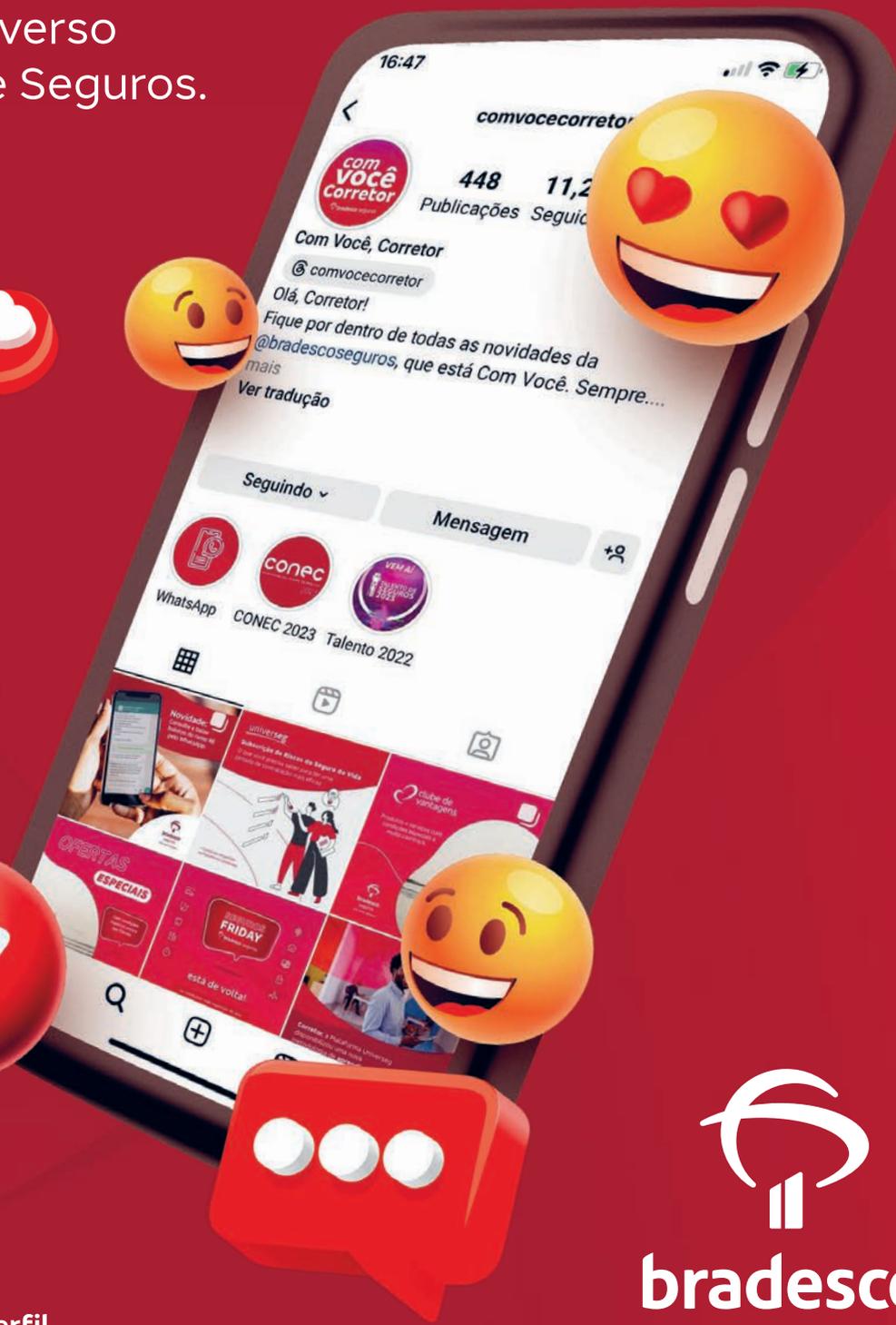
zurich.com.br



Zurich no Brasil

# Siga o @comvocecorretor

no Instagram e fique  
por dentro do universo  
dos Corretores de Seguros.



Acesse nosso perfil  
pelo QR Code.



**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.