

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

ACONSEG NNE

ANO 1 . NÚMERO 1 . MAIO/JUN/JUL 2023

REPRESENTATIVIDADE ROBUSTA NAS OPERAÇÕES

Allianz Seguros vê estados das regiões Norte e Nordeste como importantes para continuar a crescer de forma sustentável e abrangente

Karine Barros
Diretora Executiva Comercial
da Allianz Seguros

Potencial de expansão

Norte e Nordeste do Brasil podem apresentar os maiores percentuais de crescimento nos próximos anos e atuação das assessorias no apoio ao corretor é destacada

Conheça as associadas

Com atuação em 16 estados, as 35 assessorias filiadas à AconseG-NNE focam em atender o corretor em todas as suas necessidades

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 |  excelsiorseguros

AS OPORTUNIDADES ESTÃO AQUI

O número 1 é sempre especial. Ainda mais quando se tem uma dimensão continental como nas nossas regiões Norte e Nordeste.

Nosso país é maravilhoso e as nossas regiões possuem um vasto potencial para disseminação do seguro. É isso que queremos mostrar com a Revista da Aconseg-NNE, que nasce com a grande missão de informar e conscientizar sobre as oportunidades de seguros nessas regiões, além de contribuir com a cultura do seguro. Não por acaso, nossa Revista chega no momento em que comemoramos o primeiro ano da existência da nossa Associação.

A Aconseg-NNE possui apenas um ano, mas ela nasceu grande. Afinal, é composta por associadas e profissionais com muita experiência, além de longas jornadas de competência em suas atuações como participantes do mercado e assessorias dedicadas à excelência no que fazem e no comprometimento ético com seguradoras e corretores de seguros.

Uma característica incontestável dos corretores do Norte e Nordeste é o calor humano, que requer um relacionamento mais próximo. A presença física das assessorias e as constantes visitas de nossas equipes comerciais aos corretores de seguros atendem essa necessidade.

Nossa missão é consolidar o papel das assessorias e ter reconhecida a sua importância em todos os espaços que envolvam a atividade de seguros. Ações como o lançamento da nossa revista e outras que virão pela frente têm como objetivo mostrar um mercado ainda desconhecido por muitos.

Este aqui também será um espaço para conectar o Norte e o Nordeste ao restante do País e aos diversos agentes do setor de seguros, como seguradoras, instituições em geral e alcançar, regularmente, milhares de leitores, em especial, os corretores atendidos pelas assessorias associadas.

Por isso, gratidão aos nossos parceiros por acreditarem na força do Norte e do Nordeste do Brasil, principalmente, agora, no apoio da nossa revista institucional.

O que vocês vão ver nas próximas páginas é um pedacinho de tudo o que as nossas regiões representam e a importante missão desempenhada pelos corretores de mãos dadas com as assessorias.

Sejam bem-vindos à potência do Norte e do Nordeste! Sucesso e vida longa para a Aconseg-NNE!



Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE

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 Scartzini, diretor de Comunicação e Inovação

Comissão Editorial: Djalma Ferraz, presidente; David Correia, diretor financeiro, e Eduardo Scartzini, 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.

Apetite em várias linhas de negócios



Karine Barros
Diretora Executiva Comercial da Allianz Seguros

Allianz reconhece as assessorias como parceiras estratégicas para a diversificação e capilaridade do atendimento comercial aos corretores

Há uma grande oportunidade de atuação para o mercado segurador no Norte e no Nordeste do País. É o que vislumbra a Allianz Seguros, conforme Karine Barros, diretora executiva Comercial da companhia.

“São regiões prósperas, que registraram um dos maiores crescimentos do setor nos últimos anos e que vêm ganhando espaço em todas as linhas de negócio – o que contribui para aplicarmos o conceito de diversificação, tanto no que diz respeito a produtos quanto a locais onde há demanda por proteção securitária. Todos os estados da região também são muito importantes para que a companhia continue a crescer de forma sustentável e abrangente”, expõe.

No Norte e Nordeste do Brasil, a Allianz Seguros está presente por meio de 11 filiais, além de um atendimento não presencial (filial remota) e o apoio de oito assessorias em seguros.

Nessas regiões, a seguradora opera com mais de 3,5 mil corretores parceiros que atuam com os produtos de Automóvel, Massificados e de Negócios Corporativos. “Desse total de corretores, cerca de 20% são atendidos pelas assessorias”, conta Karine.

Segundo ela, as assessorias parceiras da Allianz Seguros nas regiões Norte e Nordeste também comercializam todos os produtos da companhia, que atua focada em Ramos Elementares. “Trabalhamos com um amplo leque de soluções nas mais diversas modalidades. No entanto, atualmente o nosso maior foco ainda está no produto de Automóvel, que ainda é o carro-chefe do setor, e nos seguros Massificados”.

Inclusive, o Auto ainda é o produto com maior representatividade nestas regiões, no qual obteve um share de 18,3% no ano de 2022. “Em contrapartida, é interessante analisar que a Allianz Seguros obteve crescimentos expressivos em outras linhas de negócio, entre elas Riscos Diversos, com um aumento de 34%; e Residência, com elevação de 27%. O mesmo aconteceu com a carteira de Condomínio, na qual a Allianz cresceu 22%. No caso dos seguros Empresariais, esse aumento foi de 17%”, destaca Karine.

Estratégia de crescimento

“Por já termos 18,3% de participação no mercado do Norte e Nordeste com o seguro de Automóvel, nosso principal objetivo é aproveitar essa posição para alavancarmos a atuação nas demais linhas comercializadas pela companhia por meio da venda cruzada, ou seja, oferecer as demais soluções a quem já é cliente da Allianz Seguros no Auto”, conta Karine.

Todas as ações promovidas pela seguradora hoje focam na diversificação de produtos. “É importante ressaltar que um dos grandes trunfos da atuação do corretor de se-

guros é a diversificação”.

“Temos rodado o Brasil inteiro com o programa Aliadoz +CAPAZ (Corretor Allianz Atualizado e Preparado), oportunidade em que destacamos as iniciativas, diferenciais e novidades de nossos produtos, além de reforçar as oportunidades de oferta da solução para os clientes já segurados em outras carteiras. A participação ativa dos corretores tem demonstrado o seu apetite em atender às demandas de mercado e diversificar os seus negócios”.

Em termos de resultados, as regiões Norte e Nordeste encerraram o ano de 2022 com uma representatividade bastante robusta nas operações totais da Allianz Seguros. “Na carteira de Automóvel, por exemplo, elas corresponderam a 16% dos negócios fechados em todo o Brasil. Nos seguros Massificados, esse percentual foi de 8%. No seguro de Vida e nos seguros Corporativos, o número chegou a 3,5% e 2%, respectivamente”.

Vida e Massificados

Ela observa que as regiões Norte e Nordeste demonstram apetite em variadas linhas de negócios. “Quando comparamos com outras regiões do País, identificamos que há muito espaço para crescimento, principalmente nas linhas Vida e Massificados”.

No caso do seguro de Vida, Karine cita o fato de as pessoas passarem a enxergá-lo não somente como um benefício importante dentro das empresas, mas sim como uma solução de proteção ao planejamento financeiro e familiar, estando presente na construção de objetivos das famílias.

“Já quando falamos em Massificados, damos ênfase às carteiras de Residência e Condomínio, uma vez que as localidades têm apresentado bons índices de construções de condomínio verticais e horizontais, diante da favorabilidade da construção civil, valorização imobiliária e interesse de investidores. Inclusive, a Allianz Seguros é líder em seguro Condomínio tanto no Nordeste quanto no Norte, com 37% e 32% de participação de mercado, respectivamente. Em 2022, encerramos com market share de 36% nessa carteira, se consolidadas as suas regiões”.

16% dos seguros de Auto

8% dos seguros Massificados

3,5% dos seguros de Vida

2% dos seguros Corporativos da Allianz Seguros foram fechados nas regiões Norte e Nordeste do Brasil em 2022

“PARA A ALLIANZ, AS ASSESSORIAS PARCEIRAS SÃO UMA EXTENSÃO DE SUAS FILIAIS. ASSIM, PODEMOS ESTAR MAIS PRÓXIMOS DO NOSSO PRINCIPAL CANAL DE DISTRIBUIÇÃO, QUE É O CORRETOR DE SEGUROS”

Qualificação e parcerias

Karine ressalta que a Allianz seguirá com o propósito de atender aos corretores, assessorias e clientes com excelência e de investir na diversificação da atuação no Norte e no Nordeste. “Além disso, seguiremos investindo constantemente em processos, produtos e serviços digitais, para tornar o corretor cada mais consultivo e ter menos trabalho operacional e burocrático, como também aprimorado as soluções com coberturas ainda mais amplas. Também seguimos atentos às demandas dos clientes e dos próprios corretores para, assim, oferecer novas soluções ou aprimorar as já existentes com o intuito de atender sempre às necessidades desses públicos”.

Algo que a diretora considera de extrema importância para o desenvolvimento das regiões é a qualificação. “É fundamental o apoio e investimentos das companhias seguradoras na capacitação dos corretores, um maior investimento na ampliação da cultura do seguro e estar sempre atento às diferenças regionais, principalmente na estrutura e capacidade econômica”.

Nesse contexto, ela destaca que as assessorias possuem um papel muito importante no desenvolvimento do mercado segurador do Norte e do Nordeste. “São regiões com extensão territorial acima da média nacional e as companhias seguradoras utilizam o apoio das assessorias para estarem presentes e atender o maior número possível de corretores em regiões maiores”.

“Para a Allianz, as assessorias parceiras são uma extensão de suas filiais. Assim, podemos estar mais próximos do nosso principal canal de distribuição, que é o corretor de seguros. Reconhecemos as assessorias como parceiras estratégicas para garantir a diversificação e a capilaridade do atendimento comercial a milhares de corretores. É um canal de distribuição que enxergamos como agente facilitador da distribuição dos produtos da Allianz”, conclui Karine, ao reforçar que a companhia tem a intenção de estabelecer uma relação estreita com as assessorias e, conseqüentemente, com os corretores de seguros.

Assessoria em 63% do território brasileiro



Norte e Nordeste têm outra dimensão em relação às demais regiões do Brasil, possuem peculiaridades e são estratégicas para expansão do mercado de seguros

O Nordeste brasileiro é composto por nove estados: Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia, em um total de 1.558.000 km², que corresponde a 18% do território do Brasil. Já o Norte, formado por soma sete estados - Amazonas, Pará, Acre, Roraima, Rondônia, Amapá e Tocantins -, possui a maior extensão territorial que resulta em 45% do território brasileiro, com 3.853.575,6 km². No total são 16 estados com 63% do território brasileiro.

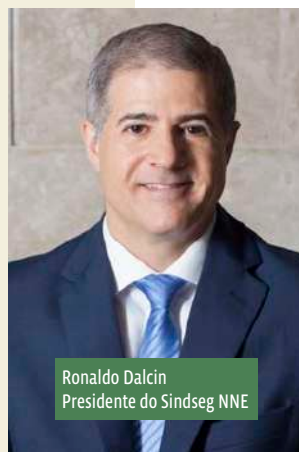
De forma geral, as regiões Norte e Nordeste cresceram muito. Em termos de seguros, a Bahia é o principal mercado, embora não seja a mesma proporção de quando o Sindseg BA/SE/TO foi fundado há 75 anos. “A performance 2022 do mercado de seguros brasileiro na região Nordeste representa 10,4% de todo o Brasil, destes, um terço é a Bahia”, destaca Ronaldo Dalcin, presidente do Sindseg NNE.

Do ano 2000 para cá, houve uma evolução muito grande dos demais estados. “Se fôssemos destacar os principais estados do Nordeste seria Bahia, Ceará e Pernambuco”, menciona Alexandre Barbosa, presidente do Sindseg BA/SE/TO.

“Tivemos movimentos recentes e o crescimento econômico da região Nordeste, por exemplo, foi superior ao restante do Brasil. Em Recife, nós temos o Porto Digital. Olha o quanto nós temos de potencial



Alexandre Barbosa
Presidente do Sindseg BA/SE/TO



Ronaldo Dalcin
Presidente do Sindseg NNE

nessa região. Simultaneamente, ainda é um mercado que subconsome seguro, ao mesmo tempo que tem um potencial de alta complexidade tecnológica. Somos capazes de olhar para cada uma das regiões do País e expandir o consumo de seguros articulado a uma estratégia de desenvolvimento”, observa Alessandro Octaviani, superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

“Estivemos na região Nordeste, em Recife, em março, e vamos estar em Belém, em agosto. São áreas que têm grande potencial de crescimento e têm crescido nos últimos anos, inclusive um pouco acima da média nacional”, contextualiza Dyogo Oliveira, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). “Apostamos muito na região Norte e Nordeste para expandir o mercado de seguros”, acrescenta.

Octaviani também cita que o Brasil é o país mais megabiodiverso. “A Amazônia, tomada como fonte dessa megabiodiversidade e de um complexo tecnológico, é uma nova fronteira do desenvolvimento brasileiro. Certamente, para essa nova fronteira do desenvolvimento tecnológico brasileiro, desenvolvimento verde e sustentável, que é o que queremos para o século XXI, a indústria do seguro pode estar aqui articulada. Imagine os seguros que irão proteger a economia do big data junto à economia verde?! Temos muito potencial para essas regiões que ainda hoje são subconsumido-

ras de seguros”, reflete.

De acordo com ele, as empresas que pretendem explorar esses mercados irão encontrar na Susep uma parceira. “A Susep olhará com muito carinho os planos de negócios e os negócios que estão sendo ofertados nessas regiões”.

Lucas Vergilio, presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), lembra que o setor de seguros ainda tem grande potencial de crescimento em todo o País, pois a maioria da população carece de um melhor entendimento dos benefícios das diversas coberturas que a indústria disponibiliza.

“E as regiões Norte e Nordeste não são exceção, também têm muito espaço para se desenvolver. Todos os segmentos do mercado precisam fazer um esforço conjunto, sinérgico e de âmbito nacional, para conscientizar e aculturar a sociedade com relação à importância do seguro. É dessa maneira que conseguiremos colocar o mercado em patamares mais elevados e, nesse sentido, o trabalho do corretor de seguros é primordial, pois é este profissional que garante que os produtos de seguros cheguem a todas as regiões do Brasil, nos grandes centros ou em cidades do interior”, diz Lucas.

Segundo Armando Vergilio, presidente da Fenacor, os corretores, que são responsáveis por 90% de todos os contratos de seguros feitos no Brasil, enxergam o Norte e o Nordeste como as regiões que podem apresentar os maiores percentuais de crescimento dos negócios nos próximos anos.

Assessorias são indispensáveis

Há inúmeros desafios na penetração das diversas modalidades de seguros nestas regiões. A Aconsef-NNE decidiu abarcar esses 16 estados sob seu guarda-chuva. Além de, é claro, um oceano de oportunidades.

Quando olhamos para o mercado de seguros, o desenho da presença das seguradoras nesses estados e as necessidades da população, notamos que a capilaridade acaba sendo algo estratégico. Para atender bem aos futuros consumidores de seguros, o corretor precisa estar amparado na mesma proporção. Nesse cenário, sobressai o papel das assessorias em seguros.

“Há um imenso potencial que pode ser explorado pelos 12,5 mil corretores de seguros que atuam no Nordeste e os 2,6 mil da Região Norte. E a Fenacor vê o apoio oferecido pelas assessorias associadas à Aconsef-NNE como indispensável e imensurável para que todo esse potencial seja plenamente atingido”, ressalta.

“Ter mais uma entidade

“HÁ UM IMENSO POTENCIAL QUE PODE SER EXPLORADO PELOS 12,5 MIL CORRETORES DE SEGUROS QUE ATUAM NO NORDESTE E OS 2,6 MIL DA REGIÃO NORTE. E A FENACOR VÊ O APOIO OFERECIDO PELAS ASSESSORIAS ASSOCIADAS À ACONSEF-NNE COMO INDISPENSÁVEL E IMENSURÁVEL PARA QUE TODO ESSE POTENCIAL SEJA PLENAMENTE ATINGIDO”



Joaquim Mendanha de Ataídes
Presidente do Ibracor



Armando Vergilio
Presidente da Fenacor

para fortalecer o nosso mercado perante a região e à sociedade é muito positivo. A Aconsef já nasceu grande e demonstra uma força grande de união entre as assessorias da região. As assessorias são muito maduras, a grande maioria são ex-securitários, que conhecem muito bem o mercado e essa união só fortalece, em todos os sentidos, principalmente pela troca de experiência entre eles e no treinamento para os corretores. Enquanto

Sindseg, a Aconsef já é uma das entidades parceiras nossas na missão de divulgar a cultura do seguro para a sociedade”, diz o presidente do Sindseg - BA/SE/TO.

“Temos a capacidade intelectual de estar sempre apoiando a Aconsef nas ações que passem primordialmente pela capacitação de todo o mercado, assessorias, prestadores, além de mapear as oportunidades e levar para o corretor como um desafio, que não é só dele, mas nossa”, acrescenta Ronaldo Dalcin.

O Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta (Ibracor) vê com otimismo a possibilidade de os corretores de seguros das regiões Norte e Nordeste contarem com o essencial apoio das assessorias associadas à Aconsef-NNE.

“Sem dúvida, essa parceria é vital para que se possa assegurar à população dessas regiões o pleno acesso às melhores coberturas e benefícios, contando com a assessoria

“A AMAZÔNIA, TOMADA COMO FONTE DESSA MEGABIODIVERSIDADE E DE UM COMPLEXO TECNOLÓGICO, É UMA NOVA FRONTEIRA DO DESENVOLVIMENTO BRASILEIRO. CERTAMENTE, PARA ESSA NOVA FRONTEIRA DO DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO BRASILEIRO, DESENVOLVIMENTO VERDE E SUSTENTÁVEL, QUE É O QUE QUEREMOS PARA O SÉCULO XXI, A INDÚSTRIA DO SEGURO PODE ESTAR AQUI ARTICULADA. IMAGINE OS SEGUROS QUE IRÃO PROTEGER A ECONOMIA DO BIG DATA JUNTO À ECONOMIA VERDE?!”



Alessandro Octaviani
Superintendente da Susep

e a consultoria de quem conhece plenamente às necessidades dos consumidores. Não por acaso, outros países observam com atenção e tendem a copiar o modelo de distribuição de seguros adotado no Brasil”, explica o presidente do Ibracor, Joaquim Mendanha de Ataídes.

O presidente da CNseg assinala que tudo o que vem para dentro do sistema de seguros para ajudar a decifrar a proteção ao cliente, ajudar a decifrar o cliente para o seguro, é bem-vindo. “As assessorias fazem exatamente isso. Conseguimos analisar realmente qual é o risco do cliente e o que ele realmente precisa e levar isso



Dyogo Oliveira
Presidente da CNseg

assessorias se reveste de importância ainda maior em regiões onde as seguradoras não estão fisicamente presentes ou mantêm estruturas menores. É o caso da Aconsef-NNE, que presta serviços de extrema relevância aos corretores que atuam no Norte e Nordeste do País”.

Essas empresas exercem um papel ainda mais importante nas regiões Norte e Nordeste do País, justamente por conta da falta de estruturas das seguradoras e das distâncias na região. Para se visitar apenas um corretor, pode-se rodar 400 km.

“As assessorias vêm se desenvolvendo e se aperfeiçoando como um apoiador, tanto dos corretores como das seguradoras. O grande papel das assessorias hoje é atingir regiões onde as seguradoras não têm capilaridade, recursos humanos local. As assessorias fazem o papel de estar próxima ao corretor e conseguir prepará-lo para vender os produtos para determinadas seguradoras representadas por elas. O papel das assessorias em uma região tão grande como o Norte e o Nordeste é muito importante”, destaca o presidente do Sindseg - BA/SE/TO.

para uma corretora e uma seguradora. Do outro lado, o corretor leva para o segurado, o produto é esse, são esses que trabalham com isso. Você precisa disso e daquilo. É um trabalho fantástico, excelente”, comenta.

Na visão de Lucas Vergílio, as assessorias em seguros exercem um papel fundamental na otimização da gestão do negócio dos corretores de seguros, funcionando como elo entre esses profissionais e as seguradoras. “Ao disponibilizar serviços, compartilhar tecnologia e dar todo o suporte nos processos de vendas e pós-vendas, as assessorias permitem que o corretor concentre todos os esforços na expansão de sua carteira. O trabalho das



Lucas Vergílio
Presidente da ENS

Lado a lado para atender o corretor

Companhias ressaltam a importância da parceria para atendimento ao corretor e disseminação dos seguros nas regiões, que exige uma abordagem estratégica e adaptada às características locais

Elas têm o papel de chegar onde as seguradoras não conseguem e se relacionar com corretores com os quais as companhias não tinham contato. De certa forma, elas se tornam representantes das marcas e a voz das companhias nessas regiões.

“As assessorias realizam um trabalho muito relevante junto ao corretor de seguros, oferecendo suporte comercial, principalmente, nos locais onde a Zurich não conta com a presença de uma filial física. Hoje, com nosso projeto de expansão, a Zurich marca presença em dez estados do Norte e do Nordeste. A Zurich quer aumentar a representatividade nessas regiões e vê oportunidade de crescimento em todos os segmentos, com foco maior em seguros de pessoas (Auto, Vida e Residencial), Patrimonial e Linhas Financeiras”, destaca Felipe Grossi Cavalcante, diretor Comercial Regional RJ ES N NE.

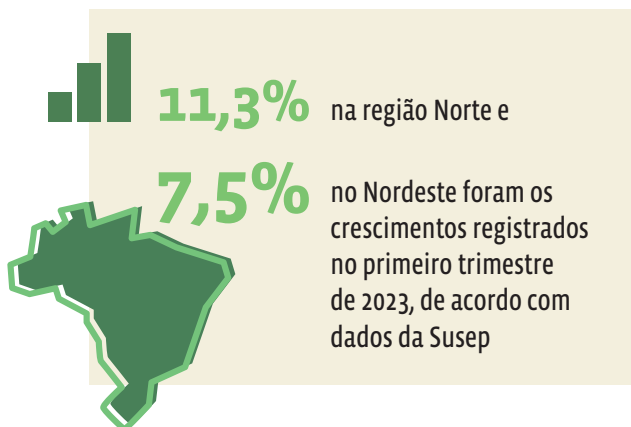
Segundo ele, a companhia oferece autonomia, conteúdo e instrumental suficientes para que as assessorias prestem um atendimento de qualidade para os corretores, apresentando soluções, diferenciais e conhecimento da marca Zurich. “Elas possuem as mesmas ferramentas de gestão utilizadas pelos gerentes comerciais da companhia. Isso proporciona ao corretor maior eficiência na atividade comercial, já que as assessorias podem acompanhar a evolução de produtividade dos corretores, como cotações, fechamentos, produção, entre outros aspectos”.

A Zurich intensificou a sua atuação com os corretores por meio das assessorias, uma forma também de ampliar sua expansão geográfica. “Queremos estar cada vez mais presentes junto ao corretor e nossos clientes, onde quer que eles estejam, e para isso, nos dedicamos muito a expandir a nossa atuação com qualidade”, comenta.

“A Excelsior já atua há bastante tempo com as assessorias. Temos operações sólidas, mas percebemos um potencial para aumentar a participação, principalmente pela nossa forma de fazer negócio. Temos passado um conceito para os corretores de buscar ter uma aproximação grande. As assessorias são importantíssimas para o nosso processo de distri-



ESPECIAL MERCADO NORTE E NORDESTE



buição, com capacitação técnica, tecnologia, acessibilidade, questões operacionais e comerciais também”, comenta Alvanir Macedo, superintendente regional RJ, MG, ES e Nordeste da Excelsior Seguros.

A capacitação é um ponto importante citado por Macedo justamente porque o portfólio de produtos da companhia requer mais capacitação técnica. “É responsabilidade nossa fazer essa capacitação inicial com as assessorias. Seguradora e assessorias têm que caminhar juntas. Muito além de uma relação contratual. O sucesso dessa parceria é que as assessorias sejam uma extensão das seguradoras, entendendo as oportunidades que as seguradoras têm em seu portfólio”.

A criação da Aconsej-NNE foi extremamente oportuna e necessária. As regiões Norte e Nordeste são gigantes. “Os profissionais estão há muitos anos no mercado de seguros e têm muita condição de nos apoiar. E nós ofertando uma condição contratual atrativa e produtos para que cheguem aos corretores de seguros dessas regiões”, diz o executivo da Excelsior.

Necessidades específicas

“Além dos produtos de varejo, que são tradicionalmente populares nessas regiões, temos observado um aumento no interesse por produtos mais elaborados, como seguros para grandes e médias empresas, além do setor de agronegócio”, comenta Hamilton Sobrinho, diretor territorial da MAPFRE para as regiões Norte e Nordeste.

Segundo ele, uma das principais tendências é o crescimento do mercado no interior dessas regiões. Anteriormente concentrado nas capitais, o setor de seguros está se expandindo para áreas mais afastadas, impulsionado pelo fortalecimento econômico da região e pelo aumento da demanda por proteção financeira. “Os resultados na região já apontam taxas de crescimento acima da média nacional. Essa tendência mostra um cenário promissor para as seguradoras que atuam nessas regiões, pois há um vasto espaço para expansão e oportunidades de negócios”, observa Sobrinho.

A MAPFRE entende que a diversidade socioeconômica e geográfica dessas regiões exige uma abordagem estratégica e adaptada às características locais.

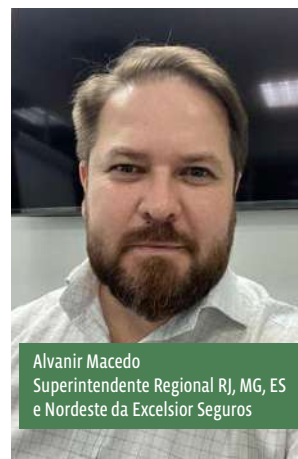
Conforme Sobrinho, a MAPFRE opera em todo o território nacional e tem uma forte presença no mercado de seguros nas regiões Norte e Nordeste. “Para atender às demandas específicas dessas áreas, contamos com oito sucursais estrategicamente localizadas, garantindo uma cobertura abrangente”. Já as assessorias são parceiras estratégicas que possibilitam abraçar um público mais amplo. “Incluindo corretoras que talvez não pudessem atender diretamente devido à extensão territorial dessas regiões. Através das assessorias, estabelecemos um relacionamento próximo e colaborativo com um grupo importante de corretores, o que facilita e abre novas oportunidades para a MAPFRE”.

“A Aconsej-NNE desempenha um papel fundamental na indústria de seguros da região. Quando falamos de centenas de corretores, dezenas de assessorias e milhares de segurados, sempre é bom ter um alinhamento, para que todos os personagens dessa história tenham o mesmo discurso e ações, e a Aconsej veio para ser o interlocutor desse alinhamento, garantindo que todos tenham um discurso e ações consistentes”, comenta o diretor Territorial da MAPFRE para as regiões Norte e Nordeste.

Atualmente, a SulAmérica tem mais de 41,2 mil beneficiá-



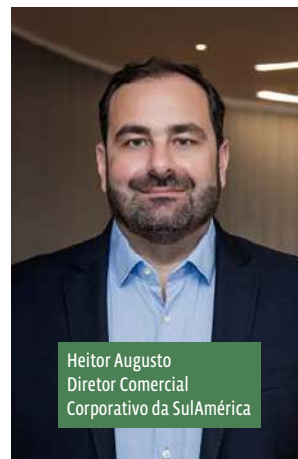
Felipe Grossi Cavalcante
Diretor Comercial Regional
RJ ES N NE da Zurich



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



Hamilton Sobrinho
Diretor Territorial da MAPFRE



Heitor Augusto
Diretor Comercial
Corporativo da SulAmérica

ESPECIAL MERCADO NORTE E NORDESTE

rios na região Norte e cerca de 271,4 mil na região Nordeste. “Há cinco anos, esse número era significativamente menor, e de lá para cá, a nossa atuação nessas praças cresceu 20% e 23% no Norte e Nordeste, respectivamente. Vemos com otimismo que o mercado de seguros dessas regiões está em pleno desenvolvimento, com alto potencial para crescimento e expansão”, diz Heitor Augusto, diretor Comercial Corporativo da SulAmérica.

Segundo ele, a companhia investe fortemente em produtos e serviços inovadores fora do eixo Rio-São Paulo para atender às demandas regionais - com ou sem abrangência nacional - por serviços de saúde de qualidade com excelente custo-benefício - e está focada em oferecer uma ampla oferta de opções que supram a demanda local, como no caso das regiões Norte e Nordeste. Em março, lançou o produto SulAmérica Direto Aracaju, que abrange 22 municípios da região e, recentemente, também disponibilizou o SulAmérica Direto Mais Fortaleza.

“São produtos pensados para a atuação conjunta com prestadores que são referência nas suas regiões e áreas de atuação. Além de entregar serviços de saúde de excelência para nossos clientes, também ampliamos as oportunidades de negócios para os parceiros e corretores nortistas e nordestinos. Por meio das assessorias, tivemos um crescimento em prêmios de 18,93% em Saúde e 45,79% em Vida, de junho de 2022 a maio de 2023. As assessorias em seguros têm acesso a uma ampla gama de seguradoras e produtos. Ao trabalhar com uma, as corretoras podem expandir sua oferta de produtos, fornecendo aos clientes uma seleção de opções mais abrangente. As assessorias que estão atualizadas sobre os produtos e serviços oferecidos cooperam para que as oportunidades disponibilizadas sejam absorvidas mais rápido pelo setor, fazendo com que os clientes estejam sempre bem amparados pelo corretor, que é o nosso principal parceiro de negócio”, explica Augusto.

Quem também aposta em olhar atento para todas as regiões do país, levando em consideração as singularidades de cada uma para desenvolver estratégias locais mais assertivas é o Grupo Bradesco Seguros.

Dados da Susep mostram que o mercado segurador cresceu 11,3% na região Norte e 7,5% no Nordeste no primeiro trimestre de 2023. “Esse desempenho também foi notado na Bradesco Vida e Previdência. No Pará, por exemplo, nossos prêmios de Seguro de Vida e Acidentes Pessoais cresceram 5,7% nesse período, mantendo a empresa na primeira colocação do ranking local. Já na região Nordeste como um todo, a contratação de planos de previdência privada da Bradesco Vida e Previdência registrou aumento de 14,9% entre janeiro e março de 2023, frente ao mesmo período no ano anterior”, destaca José Pires, diretor Comercial da Bradesco Vida e Previdência.

“No caso do Grupo Bradesco Seguros, que é multilinha e multicanal, estamos presentes em todos os segmentos do mercado segurador e em todo território nacional, e 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

“A Allianz conta com parcerias estratégicas com assessorias, que atendem toda a região Norte/Nordeste, e desenvolvem um ótimo trabalho de suporte aos corretores dos diversos estados. A Aconsej-NNE já nasceu grande e cumpre um papel muito relevante na estruturação, capacitação e melhor gestão das suas associadas, que encontram uma grande oportunidade para o compartilhamento de ideias e experiências”

Karine Barros
Diretora executiva Comercial da Allianz



Daniel Assis
Diretor Regional Centro Norte da Seguros SURA

“O trabalho das assessorias é muito importante, pois proporciona uma maior distribuição dos nossos produtos, além de esclarecer os diferenciais e ganhar mais confiança na hora da comercialização. Acreditamos que essa parceria entre a SURA, assessorias e corretores na região do Nordeste só tem a crescer e trazer mais benefícios para todos”



Michelle Capasso
Superintendente Regional
da Potencial Seguradora

“Precisamos alcançar lugares e reforçar a marca em regiões que já existem especialistas quando o assunto é seguro. E é, por isso, que essa parceria é tão essencial. Oferecemos os produtos para que assessorias que, de maneira bem estruturada e com profissionais preparados, competentes e conhecedores das necessidades de cada região possam ser nossos embaixadores”

ESPECIAL MERCADO NORTE E NORDESTE



José Pires
Diretor Comercial da
Bradesco Vida e Previdência



Flávio Bitter
Diretor-Gerente da Bradesco Saúde



Leonardo Freitas
Diretor Comercial Bradesco Auto/RE



Cefas Rodrigues
Diretor Comercial Regional
Norte da Tokio Marine

como progredirem na cultura da proteção”, completa Leonardo Freitas, diretor Comercial Bradesco Auto/RE.

Segundo dados da Susep, no primeiro trimestre de 2023, as contratações de seguros na Bahia e no Ceará cresceram 6,7% e 5,7%, respectivamente. “Já no Grupo Bradesco Seguros, usando os mesmos Estados, as evoluções atingiram 11,5% (BA) e 14,8% (CE). Com destaque para o ramo Residencial, que registrou altas de 24,7% (BA) e de 37,1% (CE). Esses dados refletem como o brasileiro em geral está mais preocupado em manter sua casa segura, muito em função da adoção do trabalho híbrido ou em home office, e como estamos conseguindo levar nossas informações e produtos para mais pessoas”, comenta Freitas.

“Somos, diariamente, desafiados no aprimoramento e maior eficiência dos nossos canais de distribuição, e as assessorias de aeguros representam um elo importante da seguradora com os corretores de seguros. Neste momento, de aprendizados e transformações que estamos vivendo, a parceria com elas tem sido relevante para o adequado atendimento a um número maior de corretores, oferecendo o suporte necessário aos assuntos relacionados aos produtos e serviços da seguradora. E, em regiões como o Norte e o Nor-

deste possibilitam o entendimento das demandas locais, avaliando o que pode ser melhorado ou atendido. Portanto, trata-se de um canal estratégico e consolidado no mercado, e por isso, nosso intuito é fortalecer, valorizar e apoiar sempre essa relação de parceria”, diz Flávio Bitter, Diretor-Gerente da Bradesco Saúde.

Para o Grupo Bradesco, o setor de seguros demonstra grande resiliência e tem se tornado cada vez mais relevante para a sociedade. Por exemplo, a projeção da CNseg de crescimento do setor para este ano é de 9,3%. “Neste cenário, entende-se que a criação da Aconseg-NNE vai ao encontro do propósito do setor de ampliar a cultura do seguro no país, por meio do fortalecimento da relação entre corretores e seguradoras e da amplificação da comunicação acerca do seguro e da proteção para mais pessoas no país. O Grupo Bradesco Seguros tem a missão de fomentar a cultura do seguro por meio da divulgação e do engajamento do mercado e das soluções de proteção, e a certeza de que a parceria com a Aconseg-NNE será mais uma ferramenta para alcançarmos esse objetivo”, atesta o Grupo.

Além do Auto

A Tokio Marine possui uma diretoria para a região Norte e outra para a Nordeste. Ronaldo Dalcin é o diretor Comercial Nordeste da Tokio Marine, que contempla seis estados. “Quando cheguei em meados de 2012, 92% da produção era seguro de Automóvel. Ao final de 2022, o Auto continuou crescendo muito bem, mas a concentração caiu para 86%. Esse é um dos pontos que chamo a atenção para um trabalho exitoso, que tem uma contribuição imperiosa das assessorias, e o quanto isso foi vital para atender um desafio gigante que é a diversificação de produtos. Essas regiões têm um potencial de trazer uma maior informação ao consumidor e também explorar outros nichos”, explica.

Segundo Dalcin, para a Tokio Marine as assessorias são de fundamental importância. “Elas são tratadas na Tokio Marine como uma equipe, elas são uma extensão da minha sucursal, onde não tenho braço e, às vezes, nem estrutura física para chegar a algumas regiões. A assessoria é uma equipe nossa. Temos treinamentos que nos capacitam, que estão lastreados nas buscas que precisamos en-



ESPECIAL MERCADO NORTE E NORDESTE

tregar como diversificação. Isso se propaga, se reverbera, pois a assessoria leva e capacita o corretor”.

“Fomos defensores de que a Aconsef-NNE se formasse aqui na nossa região. Somente na minha regional, são cerca de 1.000 corretores atendidos por assessorias com uma produção extremamente substancial e que desenvolve um trabalho em conjunto com a Tokio dentro do que necessitamos, que vai desde crescimento no Automóvel a especialmente diversificação dos produtos, um trabalho com maestria e muita qualidade. Não tem como pensar o crescimento expressivo que a Tokio Marine teve nos últimos tempos, sem esse apoio fundamental e atuação que as assessorias nos trazem”, acrescenta Dalcin.

“O mercado da região Norte é muito importante para a Tokio Marine, tanto que saímos na frente ao buscar entender as peculiaridades de cada localidade e os desafios logísticos para atender, por exemplo, as empresas que se concentraram ao redor da Zona Franca de Manaus e clientes do interior do Pará, com destaque ainda para o crescimento acima da média nos estados de Rondônia e Amapá”, conta Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte da Tokio Marine.

De acordo com ele, a região Norte possui uma amplitude territorial muito grande, por isso, as assessorias desempenham um papel fundamental nos negócios locais da companhia por causa de sua alta capilaridade. “Elas alcançam locais menos acessíveis por questões logísticas, principalmente no interior dos estados. Atendem de maneira única e personalizada os corretores de regiões pujantes, importantes economicamente pelo desenvolvimento do agronegócio. É o caso do interior de Rondônia e Pará, locais em que mais crescemos graças à atuação das Assessorias”.

Segundo Rodrigues, embora o mercado de seguros da região Norte ainda seja vocacionado ao Automóvel, ele tem um enorme potencial de crescimento em outras modalidades. “É uma região com características específicas, cada estado tem suas particularidades e necessidades e, desde a pandemia, percebemos uma mudança no comportamento dos nossos parceiros de negócios da região, que passaram a buscar mais capacitação focados em diversificar a carteira de produtos, além de se atualizarem no que diz respeito a tecnologia e inovação”.



“As assessorias das regiões Norte e Nordeste do país desempenham um papel de extrema importância no setor de seguros. Elas garantiram a nossa entrada no mercado, pois atuam como intermediárias entre os corretores e as seguradoras, fornecendo suporte e orientação essenciais”

Eduardo Grillo
Diretor Comercial da Suhai



Marcelo de Freitas
Diretor Adjunto da American Life

“American Life e Aconsef-NNE desenvolvem parceria para fortalecer, ainda mais, o já consagrado modelo de distribuição através de assessorias. O referido modelo proporciona conhecimento e confiança para a Seguradora junto ao mercado local de corretores”

“É de suma importância o canal de distribuição assessoria na região para a difusão do mercado de seguros, sua capilaridade, excelente gestores e sendo um responsável pelo desenvolvimento do corretor de seguros”

Henrique Jenkins
Diretor Regional Nordeste da Icatu



Luiz Eduardo Dilli Gonçalves
Diretor Comercial e de Operações de
Assistência Financeira do Grupo MBM

“As assessorias em seguros desempenham um papel crucial nas regiões Norte e Nordeste do país. Elas trazem expertise local, entendem as particularidades regionais e ajudam a estabelecer uma presença sólida no mercado junto aos Corretores locais. Essas parcerias são essenciais para fornecer soluções adaptadas às necessidades específicas dessas regiões e de fortalecer o setor de seguros como um todo”

Unidos pelo desafio de reunir empresas em uma região continental

Apoio ao corretor em todas as áreas e promoção das atividades que contribuam para o fomento da cultura do seguro nas regiões Norte e Nordeste do Brasil fazem parte do propósito da Aconseg-NNE

O Norte e o Nordeste do Brasil possuem uma grande extensão e compõem dois terços da área geográfica do País. “A capilaridade do atendimento das assessorias é fundamental para fazer chegar todos os produtos das seguradoras numa região tão extensa. As nossas assessorias estão espalhadas por todo este território com presença física em diversas capitais e municípios do interior”, descreve Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE.

Criada em julho de 2022 com a diretoria empossada em novembro de 2022, a Aconseg-NNE reúne 35 assessorias com atuação nos 16 estados das regiões Norte e Nordeste. Djalma Ferraz é o primeiro presidente e possui um desafio proporcional à extensão do território que a entidade representa.

“Para nós, que trabalhamos no segmento há tanto tempo, a constituição formal da Aconseg-NNE foi um marco muito positivo da união das assessorias com vistas ao fomento da cultura do seguro em duas importantes regiões do País. Levando em conta a distância física, aproveitamos os meios digitais para os contatos e comunicação entre um grande grupo de assessorias”, comenta o presidente.

A mesma tecnologia que ajudou a gerar o grupo que deu origem à Aconseg-NNE tem possibilitado a união e os encontros periódicos dos associados. A maior parte dos encontros são virtuais e realizados mensalmente, com convidados do mercado de seguros, pois, ao contrário das demais instituições, é longa a distância para todos se encontrarem fisicamente.

“Temos reuniões mensais com todas as associadas pela plataforma Zoom. Reuniões específicas também são realizadas virtualmente e mantemos um grupo de WhatsApp com comunicação quase diária, além de transmitirmos comunicados frequentes por lista de e-mails”, destaca Ferraz.

Tendo em vista a importância de estar presente nos eventos de corretores, eles têm aproveitado as agendas dos eventos do mercado para promover o encontro entre as associadas.

Ações prioritárias

Fortalecer as assessorias associadas para, a cada dia, ofertar mais qualidade no atendimento ao corretor com treinamen-



Djalma Ferraz
Presidente da Aconseg-NNE

tos, troca de experiências, qualificação profissional de suas equipes e compromisso ético nos relacionamentos são ações prioritárias, conforme o presidente.

“Além disso, é necessário também defender o papel das assessorias em seguros nos diversos espaços do mercado, apresentando às seguradoras as vantagens de contratar uma assessoria como forma de distribuição de seus produtos e serviços e proporcionando aos corretores benefícios como o acesso às seguradoras, suporte comercial, operacional e técnico, preservação da identidade da corretora etc”, acrescenta.

Segundo ele, o desejo da diretoria é manter organizado o grupo de assessorias filiadas em torno de propósitos comuns. “Valorizar a atividade desenvolvida por uma assessoria em seguros, respeitando as características individuais de cada uma, mas identificando as possibilidades de compartilhamento de experiências e melhorias que possam contribuir para o desenvolvimento conjunto de todas associadas. O início de uma instituição da grandeza da Aconseg é sempre mais difícil e esperamos fazer o avião decolar e colocá-lo em voo de cruzeiro para os futuros presidentes”, comenta Ferraz.

“O INÍCIO DE UMA INSTITUIÇÃO DA GRANDEZA DA ACONSEG É SEMPRE MAIS DIFÍCIL E ESPERAMOS FAZER O AVIÃO DECOLAR E COLOCÁ-LO EM VOO DE CRUZEIRO PARA OS FUTUROS PRESIDENTES”



Apertar os cintos e aliviar os bolsos.

Excelentes condições
de pagamento para o
Zurich Automóvel



O Zurich Automóvel oferece coberturas diferenciadas, com assistência 24h e ampla flexibilidade nas opções de contratação, tornando a vida dos clientes muito mais tranquila. Além disso, o pagamento pode ser parcelado, confira:



12x sem juros no cartão de crédito
(válido para qualquer bandeira e operadora) ou;



10x sem juros no débito em conta.

Inclua esse produto em seu
portfólio para fechar mais negócios!



Acesse o
QR Code e
saiba mais.



/zurichnobrasil



@zurichnobrasil



Zurich Insurance



zurich.com.br



Zurich no Brasil

CONHEÇA AS ASSOCIADAS

ASSESSORIA AO CORRETOR NO NORTE E NO NORDESTE DO BRASIL

Hoje, 35 assessorias compõem o quadro de associadas da Aconse-
NNE. Em comum, todas têm o valioso suporte aos corretores de
seguros como representantes das companhias, além de contar,
muitas vezes, com profissionais com vasta experiência comercial e
técnica oriundos de seguradoras.

A busca pela excelência na qualidade do atendimento, estar
onde o corretor está, atendê-lo como e no que ele precisar, oferecer
capacitação técnica e primar pela ética e seriedade fazem parte da
atividade diária dessas assessorias. Afinal, elas chegam onde muitas
seguradoras ainda não possuem estrutura, ajudando-as a aumentar
a sua capilaridade.

Conheça a seguir as assessorias que estão contribuindo com a
disseminação da cultura do seguro e atendimento ao corretor nas
regiões Norte e Nordeste do Brasil.

ASSESSORIA FERRAZ

Expandir o atendimento
aos corretores de seguros no
interior da Bahia com novas
seguradoras e diversificar os
produtos disponíveis foi o pro-
pósito com o qual a Assessoria
Ferraz surgiu em 2020. Atua em todos os ramos de seguros,
planos de saúde e, em breve, Consórcios, tendo como dife-
rencial informações precisas e rapidez no atendimento.



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

AGB ASSESSORIA

Fundada em 2018 em Pernambuco,
a AGB atua em Garantia, Engenharia,
RC e Empresarial. Expertise, agili-
dade e qualidade no atendimento
estão entre os seus diferenciais no
atendimento ao corretor.



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

BISPO ASSESSORIA

Em 2018, Salvador (BA) recebeu a
Bispo Assessoria, cujo maior diferen-
cial é ser uma consultoria especiali-
zada em Riscos Corporativos. Atua
em seguro Garantia, Responsabili-
dade Civil Geral, E&O, D&O, Risco de
Engenharia, RD, RC Eventos, Vida, Property e Automóvel.



Cidália Barbosa Bispo
cidalia.bispo@bbispoassessoria.com.br | (71) 98118-7601

ÁGIL ASSESSORIA E CONSULTORIA

Para atender o mercado de
corretores local e levar essa forma
de parceria com as seguradoras, a
Ágil Assessoria e Consultoria nasceu
em 2013 no Maranhão. Com atuação
focada em Auto, Vida, Empresarial,
Condomínio, Residencial, Transporte,
Agrícola e Garantia, seu maior diferencial é a agilidade e o
acesso direto entre o canal corretor e a seguradora.



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

BRITO ASSESSORIA DE SEGUROS

Nascida em 2003, em Pernambuco,
para prestar um atendimento personaliza-
do para cada corretor ajudando no cresci-
mento profissional, a Brito Assessoria atua
em Auto, Vida, produtos PJ e Massificados.
Seu trabalho é auxiliar nas atividades com
suporte comercial e operacional, atendi-
mento técnico e cursos de atualização de
produtos e do mercado.



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

CONHEÇA AS ASSOCIADAS

CM DE V MOURÃO CONSULTORIA E ASSESSORIA

Criada em 2005 no Maranhão para atuar como escritório virtual da SulAmérica Seguros após o fechamento dos NAC's no Norte e Nordeste com o objetivo de desenvolver negócios junto aos corretores da região, a CM de V Mourão Consultoria e Assessoria atua em Ramos Elementares, Vida, Previdência, Saúde, Odontológico e Investimentos. A assessoria tem como diferencial o atendimento comercial personalizado com foco no resultado, buscando gerar mais oportunidades para o corretor ampliando o seu mix de carteira. Além disso, também busca levar capacitação e serviços assistenciais ofertados aos nossos parceiros corretores nas áreas de Marketing, Jurídica e Contábil.



Claudio Mario de Vasconcelos Mourão
claudio.cmassessoria@gmail.com | (98) 98833-6181

CARIRI CONSULTORIA E ASSESSORIA

Ética, conhecimento e proximidade ao corretor são pontos altos da Cariri Consultoria e Assessoria. Nascida em 2010, no Ceará, e com uma atuação que abrange Pernambuco, atua em Auto, Empresarial, Condomínio, Vida, Previdência, Saúde, Odonto e RD, a assessoria oferece aos corretores da região atendimento comercial, técnico e operacional.



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

CONSERTS ASSESSORIA

Fundada em março de 2000, em Pernambuco, como assessoria exclusiva da SulAmérica, a Conserts Assessoria tem como diferencial a qualidade no atendimento aos corretores.



Sergio Tadeu Moraes Silva
s.tadeu@terra.com.br | (81) 98794-0393

CONNECTASEG ASSESSORIA

Em 2021, no estado do Piauí, a Connectaseg Assessoria chegou ao mercado com o objetivo de levar maior proximidade ao corretor. A assessoria opera com Automóvel, Vida, Previdência, RE, Saúde, Odonto, Grandes Riscos e RC e oferece soluções para as necessidades imediatas do corretor, além de levar agilidade aos processos solicitados pela corretora.



Elda Wyega Brito
eldarepthe@gmail.com | (86) 98128-4579

CARDOSO ASSESSORIA DE SEGUROS

A Cardoso Assessoria de Seguros foi fundada em 2017, no Pará, com o objetivo de prestar atendimento comercial, técnico e operacional aos corretores de seguros nos ramos de Automóvel, Empresarial, Residencial, Condomínio, Vida e Demais Ramos. A singularidade e a presteza no atendimento aos corretores são as premissas da assessoria que busca sempre soluções diferenciadas para suas demandas.



Elane Cardoso Pereira
assessoria.ellanecardoso@gmail.com | (94) 99132-7327



CONHEÇA AS ASSOCIADAS

CONSULT PRIME PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Embora esteja localizada no Rio Grande do Norte, a Consult Prime Prestação de Serviços oferece atendimento a corretoras de outros estados. A assessoria nasceu em 2011, fruto de um sonho antigo: ser representante da Marítima Seguros, hoje Sompo Seguros, e atua nos ramos de Automóvel, Residencial, Empresarial, Condomínio e Vida. Entre os diferenciais está a disponibilidade quase 24 horas. Sempre atentos ao que o corretor precisa, seja informações ou serviços.



Marcia Maria da Silva Duarte
marcia.cprimese seguros2023@hotmail.com | (84) 99934-6961

DP ASSESSORIA

Fundada em Pernambuco no ano de 2000, a DP Assessoria de Seguros atua em todos os ramos. Dentre os seus diferenciais está atender de imediato as necessidades do corretor.



Décio Padilha Borba Maranhão
decio@dpmultipleseguros.com.br | (81) 99973-9858

DAXA ASSESSORIA DE SEGUROS

A Daxa Assessoria de Seguros iniciou a operação em 2022, em Pernambuco, com atuação focada no Saúde, Odontológico, Vida, Previdência, Automóvel e Ramos Elementares. A missão da assessoria é facilitar os negócios do corretor, por meio da prestação de serviços na parte comercial, técnica e operacional, em todos os ramos dos seguros, com excelente e variado portfólio de seguradoras e operadoras do mercado, baseado na ética, agilidade, pontualidade e excelência no serviço prestado.



Daniela Israel
daniela.israel@daxaassessoria.com | (81) 98286-1818

FRANQUIADA ASSESSORIA

Com atuação em 90% das modalidades, como Auto, Saúde, Vida, Safra, RC, RN, Transportes, Prestamista, Consórcio, RD, D&O, Condomínio e Frota, a Franquiada Assessoria foi fundada em maio de 2011, na Bahia. Alguns diferenciais da assessoria são treinamentos e capacitação dos corretores, oferecimento de tecnologias de forma gratuita para velocidade e aprimoramento do negócio do corretor. A Franquiada possui planos de negócios personalizados e discutidos com cada corretor, além de ser um braço técnico e operacional para corretoras menores que não possuem funcionários para o segmento e produto escolhido.



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

DC ASSESSORIA

Em 2012, no Ceará, nasceu a DC Assessoria focada nos ramos de Automóvel, Vida, Empresarial, Condomínio, Residencial, RC, Engenharia, Garantia, Transporte e Saúde. Entre os diferenciais está agilidade, segurança técnica, ou seja, conhecimento e transparência na operação.



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

GARANTIA ASSESSORIA JOÃO PESSOA

Com expertise em todos os ramos de seguros, a Garantia João Pessoa nasceu em 2019 para oferecer consultoria especializada para os corretores de seguros.



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

CONHEÇA AS ASSOCIADAS

GARANTIA ASSESSORIA RECIFE

A Garantia Seguros nasceu em 1998 e sua proposta é trazer soluções diferenciadas para os corretores em todos os ramos de seguros, exceto previdência privada. Para tanto, conta com um amplo portfólio de produtos, sempre atualizado e uma equipe bem treinada.

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



JEA ASSESSORIA

Desde 2010 no mercado, com atuação nos estados do Piauí e Maranhão, a JEA Assessoria oferece suporte absoluto e transparência aos corretores. Na atuação da assessoria estão ramos como Automóvel, PJ, Massificados e Vida.

Jose Elder Alves Lima
jaguaribe1977@hotmail.com | (86) 99437-7799



GRUPO ALMEIDA COSTA

Em 2007, o Grupo Almeida Costa surgiu para ajudar os corretores de todos os ramos. O atendimento personalizado de acordo com as necessidades dos profissionais é um diferencial.

Joacy Cesar Almeida de Oliveira Filho
joacy@grupoalmeidacosta.com.br | (69) 99963-1168



LEFAU ASSESSORIA

Com o propósito de aproximar ainda mais os corretores das seguradoras no estado do Pará, a Lefau Assessoria foi fundada em 2008. Automóvel, Vida, Massificados, RD e RCO são os ramos de atuação da assessoria, que aposta no atendimento presencial em toda a região como grande diferencial.

José Lenilton Faustino da Silva
leniltonmaraba@gmail.com | (94) 98175-1026



HLR ASSESSORIA E CONSULTORIA

Com atuação em diversos ramos, exceto Saúde e Automóvel, a HLR Assessoria e Consultoria foi fundada em 2017, em Pernambuco. A assessoria possui um olhar diferenciado para as corretoras de seguros, seja qual for o seu grau de conhecimento, capilaridade ou tamanho, de acordo com as individualidades.

Hudson Francisco Novaes de Siqueira
hudson.siqueira@hlrassessoria.com | (81) 99706-4876



LINS ASSESSORIA

A Lins Assessoria foi criada em 2022, em Pernambuco, e atua em todos os segmentos, principalmente nos ramos de varejo. A assessoria busca a excelência no atendimento, com o objetivo de proporcionar ao corretor tranquilidade e qualidade no atendimento das suas necessidades.

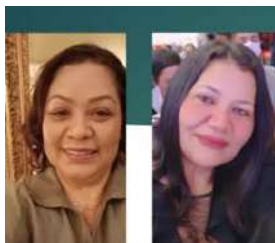
João da Fonseca Lins Filho e Lilian Teixeira Lins
j.lins@linsassessoria.com.br | (81) 99197-7866



CONHEÇA AS ASSOCIADAS

MCM BENÍCIO ASSESSORIA DE SEGUROS

Nascida em 2010, no sul do Pará, a MCM Benício Assessoria de Seguros atua com todos os produtos oferecidos pela Tokio Marine. Um dos seus diferenciais é estar presente e sempre disponível para os corretores de seguros.



Mirian Cristiane Moreti Benicio
mirian.cristiane@hotmail.com | (94) 99193-1955

PETROS ASSESSORIA

Fundada em 2021, a Petros Assessoria atua no sertão pernambucano e em algumas cidades do norte da Bahia. Automóvel, Saúde, Empresarial, Odonto, Vida, Equipamentos, Residencial, Transporte são os ramos de atuação da assessoria cujo diferencial é parceria, credibilidade e conhecimento técnico no atendimento ao corretor.



André Augusto de Lucena Nóbrega
andre@petrosrepresentacoes.com.br | (87) 98126-4646

MOOZ ASSESSORIA

Na Paraíba, em 2019, foi criada a MOOZ João Pessoa, que atua com os seguros comercializados por Sampo Seguros e SulAmérica Seguros. Um dos diferenciais da assessoria é estar próxima ao corretor, auxiliando nas demandas administrativas e comerciais para que ele foque sempre no que sabe fazer melhor, vender seguro. Com total seriedade e transparência, a MOOZ representa os interesses dos corretores junto às seguradoras.



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

PHOENIX RESOLUTION ASSESSORIA

Para realizar um atendimento independente e de excelência suprimindo as necessidades dos corretores de seguros, assim como representar as seguradoras, a Phoenix Resolution Assessoria de Seguros surgiu em Pernambuco, em 2008. Seus ramos de atuação são Saúde, Odonto, Vida, Previdência, Investimento, além de Auto, Massificados e Riscos Diversos. O propósito é intermediar todos os negócios que estão sendo tratados junto às seguradoras com eficácia e proporcionar resultados positivos e lucratividade para os corretores e as seguradoras.



Uma equipe altamente capacitada e setORIZADA por produtos e especialistas direcionados para atender a necessidade de cada corretor são diferenciais.

Patrícia Holanda
patricia.holanda@phas.com.br | (81) 99702-3666

NORTE E SUL BAHIA ASSESSORIA

Em 2015, na Bahia, com o objetivo de melhorar o atendimento aos corretores, surgiu a Norte e Sul Bahia Assessoria. Auto, Frota, Saúde, Vida, AP, Massificados, RC e RD são os ramos de atuação da assessoria, que aposta no relacionamento e na experiência profissional.



Luiz Alberto Muniz
lamus@uol.com.br | (73) 99983-5078

REPRESENTAÇÃO FORTALEZA

Nascida no estado do Ceará em 2006, a Representação Fortaleza é focada em Benefícios e seguros Massificados. Dentre os diferenciais está a confiança e o atendimento presencial ao corretor.



Raimundo Correia Lima
pac.raimundinho@gmail.com | (85) 98802-9330

CONHEÇA AS ASSOCIADAS

RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS

Fundada em 2000, para atender melhor aos corretores com suas demandas específicas, a Resulta Assessoria atua em todos os ramos. Seu diferencial é a consultoria empresarial, assessoria jurídica e assessoria de marketing digital aos corretores de seguros.



Pedro Henrique Gomes

pedro@resultaassessoria.com | (82) 99977-1899

SERVIÇOS MACEDO ASSESSORIA

Desde 2002, em Pernambuco, a Serviços Macedo atua em diversos ramos de seguros, exceto Saúde, Previdência e Capitalização. Um dos diferenciais é o atendimento especializado, utilizando a experiência técnica e comercial.



Pedro Macedo

pedro.macedo@segurosmaçedo.com.br | (81) 98893-6238

RHODES ASSESSORIA

Nascida no estado da Bahia, em 2011, a Rhodes Assessoria prima pela experiência no atendimento ao corretor. Com atuação em Auto, Vida, Seguros Patrimoniais (Empresarial, Residencial, Condomínio) e Transportes, um diferencial é a experiência dos profissionais com mais de três décadas no mercado.



Yuri Costa

yscosta@uol.com.br | (75) 99977-0063

TOLEDO ASSESSORIA

Com atuação em seguros gerais, exceto Saúde, a Toledo Assessoria foi fundada em Rondônia, em 2018. Um dos seus diferenciais é a equipe pronta para atendimento, cotações e efetivações.

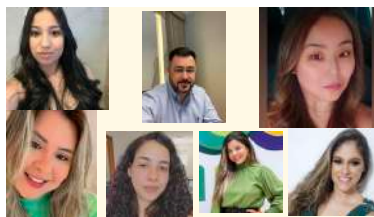


Rodésio Toledo Cruz

rodESIotoledo@gmail.com | (69) 98500-4439

SCARTEZINI SEGUROS & NEGÓCIOS

“O corretor é o nosso cliente, e atendimento nosso produto”. Com essa filosofia, a Scartezini Seguros & Negócios foi fundada em Natal (RN), em 2019. A assessoria, que atua em Auto, RE e Vida, além de ser uma concessionária de Planos de Saúde e Odontológicos, entende que seu propósito é atender e contribuir com os corretores.



Eduardo Scartezini

eduardo.scartezini@scartezinisin.com.br | (84) 99834-2907

V6 ASSESSORIA

Desde 2001, os corretores de seguros da Bahia contam com a V6 Assessoria, que atua em todos os ramos. Através de uma cultura interna muito sólida sobre prestação de serviço de excelência, a assessoria conseguiu montar um time que entende e internaliza o seu propósito: “nosso negócio é fazer o seu negócio crescer”. A V6 se diferencia por se preocupar não só com os produtos oferecidos, mas também com a carteira geral dos parceiros, expandindo sempre os horizontes daqueles que são atendidos.



Valquiria Ferreira Melo Silva

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

GIRO DA ACONSEG-NNE



Assessorias associadas na cerimônia de posse da primeira diretoria



Da esq. p/ dir.: Diretoria da Aconseg-NNE - Pedro Gomes (vice-presidente), Valquíria Ferreira (conselheira), Djalma Ferraz (presidente), Elda Brito (diretora administrativa), David Evandro (diretor financeiro) e Eduardo Scartezini (diretor de Comunicação e Inovação)

POSSE DA PRIMEIRA DIRETORIA DA ACONSEG-NNE

A primeira diretoria da Aconseg-NNE foi apresentada oficialmente ao mercado durante um grande jantar em novembro de 2022, em Recife (PE), com a presença de todas associadas e convidados especiais. “Temos a missão de agregar as assessorias e desenvolver cada vez mais o mercado de seguros, de forma colaborativa, em parceria com as seguradoras e com o profissional corretor de seguros”, destaca o presidente Djalma Ferraz.

ACONSEG-NNE NO CLUBE DA BAHIA

O Clube dos Seguradoras da Bahia comemorou seus 64 anos e Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE, participou do evento da entidade presidida por Fausto Dorea.



Da esq. p/ dir.: Gleici Ferraz, Djalma Ferraz e Fausto Dorea

FUNDAÇÃO DA ACONSEG-NNE



Registro da reunião virtual que deu origem à fundação da Aconseg-NNE no dia 25 de julho de 2022 com 32 assessorias sócias-fundadoras.

ALMOÇO DA COIRMÃ ACONSEG-SP



Djalma Ferraz, Claudio Mourão, Eduardo Scartezini, respectivamente presidente, conselheiro e diretor de Comunicação da Aconseg-NNE, participaram, em São Paulo, de almoço da Aconseg-SP, que recebeu a diretoria da Allianz.

25 DA ACONSEG-RJ

O presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz, participou do almoço que celebrou os 25 anos da Aconseg-RJ, em maio, no Fogo de Chão, no Rio de Janeiro.



Djalma Ferraz (à dir.) e Joffre Nolasco

Ferraz parabenizou Joffre Nolasco, presidente da Aconseg-RJ, e entregou a ele uma placa comemorativa. “A Aconseg-RJ é pioneira desse movimento extremamente importante não só do Rio de Janeiro, mas de todo o Brasil”, comentou.

CAFÉ DA MANHÃ DURANTE O 2º CONGRENORTE

A Aconseg-NNE promoveu um café da manhã antes do 2º CongreNorte, realizado em Manaus, em junho. Quatro associadas participaram do encontro que contou com a participação do presidente do Sincor-AM/RR, Erico Parente, e Margarete Braga, presidente do Sincor-PA.



Da esq. p/ dir.: Rodésio Toledo (Toledo Assessoria), Elane Cardoso, (Cardoso Assessoria), Margarete (Sincor-PA), Miriam Benício (MCM Benício Assessoria) e Erico Parente (Sincor-AM/RR)

Na ocasião, os representantes das assessorias e dos Sincors debateram as necessidades do mercado e dos corretores na região Norte e sinalizaram conversas futuras visando unir forças em prol do desenvolvimento dos profissionais na região.

ENCONTRO ÀS VÉSPERAS DO 5º CONSEG-NE

Às vésperas do 5º ConsegNE - Congresso de Corretores de Seguros do Nordeste, realizado em abril, em Aracaju (SE), a Aconseg-NNE reuniu algumas associadas em um jantar, além de convidados da imprensa e de seguradoras parceiras.



ENCONTRO SETORIAL

O encontro setorial promovido pelo SindsegNNE, liderado por Ronaldo Dalcin, reuniu profissionais do mercado e contou com a presença de Pedro Macedo, presidente do Conselho, e Pedro Correia, vice-presidente da Aconseg-NNE.



Da esq. p/ dir.: Pedro Macedo, presidente do Conselho da Aconseg-NNE; Dyogo Oliveira, presidente da Cnseg, e Pedro Correia, vice-presidente da Aconseg-NNE

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.

