

ANO I • EDIÇÃO 01 • MAIO 2025

ACONSEG

— Centro-Oeste —



WWW.ACONSEGO.COM.BR



CELEIRO DO BRASIL

Centro-Oeste se consolida como um polo de inovação e desenvolvimento para o mercado de seguros de todo o País, com destaque para o agronegócio e as atividades logísticas e empresariais

Seu Cliente precisa de proteção para a empresa dele?



Seguro Tokio Marine Empresarial Resolve.

O Seguro Empresarial Tokio Marine é bom para o seu Cliente e para você. Cliente conta com mais de 50 coberturas e você, com diversas vantagens:

Confira as vantagens.



SEU CLIENTE PODE CONTRATAR DIRETAMENTE NA PÁGINA DE COTAÇÕES E VOCÊ RECEBE A COMISSÃO AUTOMATICAMENTE.



PERSONALIZE UMA PÁGINA NO TOKIO SITES E ENVIE PARA SEU CLIENTE, VIA BROKERTECH.



VOCÊ PODE CONTRATAR DE FORMA RÁPIDA E FÁCIL NO PORTAL DO CORRETOR.

A EMPRESA DO SEU CLIENTE FICA EM SEGURANÇA E VOCÊ GANHA NA HORA.

Para mais informações, fale com seu Gerente Comercial.



TOKIO MARINE SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br [Tokio Marine Seguradora](#) [/TokioMarineSeguradora](#) [tokiomarineseguradora](#)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Empresarial Processo SUSEP nº 15414.900584/2018-68 (Compreensivo Empresarial), nº 15414.901233/2013-60 (Vida). Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). SAC Atendimento ao Cliente 24 horas para sugestões, elogios e reclamações: 0800 703 9000. Ouvidoria: 0800 449 0000 – de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados nacionais. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Março/2025.

UM POTENCIAL IMENSO E DIVERSIFICADO

SOMOS A MAIS JOVEM DAS SEIS ACONSEGS existentes em todo o Brasil. No entanto, nascemos grandes, maduros e fortes. Afinal, as 19 assessorias associadas à Aconseg Centro-Oeste são responsáveis pelo atendimento a 5,7 mil corretores de seguros, o que corresponde a R\$ 1,5 bilhão em prêmios e um horizonte de novos negócios.

O ano de 2025 será especialmente importante para nós. Além do lançamento da nossa revista, realizaremos a nossa segunda Convenção Regional, cujo spoiler pode ser conferido nesta edição, e participaremos do Conec, em São Paulo, em um estande compartilhado com as demais Aconsegs do Brasil. Além disso, também teremos a nossa segunda eleição para presidência, diretoria e conselhos, fortalecendo ainda mais a nossa trajetória de crescimento e inovação.

Com esta primeira edição, a Revista da Aconseg Centro-Oeste chega ao mercado. Ela é muito mais do que uma publicação, pois carrega consigo os nossos valores, o respeito e a dedicação às duas pontas às quais as assessorias representam: os corretores de seguros e as seguradoras.

Nosso primeiro movimento foi trazer o potencial, a força e a importância do Centro-Oeste para todo o Brasil. A região é crucial para o crescimento nacional. A crescente digitalização da população regional representa uma oportunidade única para inovar com soluções digitais e acessíveis.

Nesse aspecto, as assessorias locais têm papel-chave na conscientização e educação securitária. Como todos podem testemunhar nas próximas páginas, o potencial da região é imenso e diversificado.

A todos os parceiros e apoiadores da Aconseg-CO, obrigada por caminharem conosco. Seguimos firmes, unidos e comprometidos com o futuro promissor do mercado segurador no Centro-Oeste brasileiro. Gratidão pela jornada incrível!



Enir Junker

Presidente
da Aconseg Centro-Oeste

- 04 CAPA | Ceileiro do Brasil
- 09 INSTITUCIONAL | Símbolo da força e da união
- 10 LIDERANÇAS | Mãos dadas em defesa dos interesses
- 11 TECNOLOGIA | Laboratório de inovação
- 14 PARCERIA | Aliança no Centro-Oeste
- 16 OPERAÇÃO | 12 anos de proteção
- 17 PERFORMANCE | Evolução com sustentabilidade
- 18 PERFIL | Raquel Reis | Paixão por cuidar de pessoas
- 20 EM MOVIMENTO | O papel transformador das assessorias

A **Revista da Aconseg Centro-Oeste** é uma publicação da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Centro-Oeste (MT, MS, GO, DF e TO)

Telefone | WhatsApp:

(61) 99261-4119

E-mail: aconsegco@aconsegco.com.br

Diretoria: Enir Junker, presidente; Jeremias Cezar, vice-presidente; Deivid Pereira, diretor Administrativo, e Carlos Alberto Ferreira, diretor Financeiro

Comissão Editorial: Alessandra Gaiato, Carlos Alberto Ferreira, Enir Junker, Franciele Franco e Patrícia Bais

Conteúdo e Design: Editora Cobertura (editorial@revistacobertura.com.br)

Distribuição: gratuita

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

| WWW.ACONSEGCO.COM.BR |

O PAPEL ESTRATÉGICO DO CENTRO-OESTE PARA O MERCADO DE SEGUROS DO BRASIL

Com investimentos em produtos, tecnologia e parcerias estratégicas, ecossistema de seguros quer avançar ainda mais na região que possui potencial extraordinário

TAMBÉM CHAMADO DE Brasil central ou celeiro do Brasil, a região Centro-Oeste é vasta em sua extensão, com uma área de 1.606. 403,606 km², ficando atrás apenas da região Norte do País.

Estudo da Tendências Consultoria projeta que, após expansão estimada em 2% no PIB em 2024, o Centro-Oeste crescerá 2,8% em 2025.

“A região Centro-Oeste tem uma pujança econômica que a transforma em absolutamente estratégica para o Brasil como um todo, não só do ponto de vista da produção agrícola. Hoje, a região tem diversos encadeamentos tecnológicos que fazem pesquisas do mais alto nível, tais como a produção de pesquisa em biotecnologia; na gestão e logística existe muito incremento em inovação. Tudo isso transforma a região Centro-Oeste em um grande experimento do que de melhor o país pode ter de projetos de desenvolvimento”, diz Alessandro Octaviani, superintendente da Susep.

“O Centro-Oeste é uma região extremamente importante não somente para o setor de seguros, mas para a economia nacional. É uma região com reconhecida e vultosa produção agropecuária, que necessita de proteção para garantir o abastecimento do mercado interno e também as exportações”, ressalta Lucas Vergilio, presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS).

Segundo Vergilio, há grande potencial de crescimento dentro da atividade de seguros, por isso os corretores e as empresas do segmento podem e devem explorar melhor as oportunidades de negócios da região. “Além disso, é lá que está localizada

a capital Federal, de onde saem todas as decisões que norteiam os rumos do País. Esse fato, por si só, já confere uma notória importância à região”.

Octaviani destaca o enorme espaço para crescimento dos ramos rural, transporte, responsabilidade civil, “além de todas as possibilidades que o mercado de seguros traz para o empresário reinvestir em proteção e também em seu negócio”, indica.

“A região Centro-Oeste tem um grande espaço para expansão do mercado de seguros, principalmente o setor agrícola, que é o carro-chefe da economia da região, que ainda tem pouco seguro rural, mas também os seguros tradicionais, de veículos e residências”, observa Dyogo Oliveira, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

Ele lembra que, mais recentemente, na região começou-se a olhar para os seguros voltados para as obras públicas. “O Mato Grosso, por exemplo, foi um dos primeiros estados a adotar o seguro como garantia de conclusão das obras públicas”, comenta o presidente da CNseg, sobre o fato de o estado ter alinhado a sua legislação à nova lei de licitações, o que impulsiona a demanda por apólices de seguro garantia.

LIDERANÇAS REGIONAIS

O Centro-Oeste é uma região com uma economia muito dinâmica, onde o agronegócio é forte e as cidades vêm crescendo de forma consistente, tanto em áreas residenciais quanto comerciais. Esse cenário abre espaço para o desenvolvimento da cultura de proteção e para o avanço de diferentes tipos de seguros.

“Conforme dados da CNseg, enquanto a penetração do seguro no Brasil gira em torno de 3,7% (sem considerar saúde), a nossa região já desponta com uma penetração superior a 3,5%. Isso demonstra que estamos alinhados às tendências nacionais de crescimento, inclusive na adoção de tecnologias como o open insurance e na digitalização dos processos”, diz Andréia Padovani, presidente do Sindseg MG/GO/MT/DF, ao citar dados de 2024.

No ano passado, enquanto a arrecadação do mercado de seguros em todo o Brasil, sem saúde suplementar, foi de R\$ 435,7 bilhões, um crescimento de 12,3%, no mesmo período o Centro-Oeste arrecadou R\$ 38,1 bilhões, com incremento de 7,3%, inclusive com alguns ramos com crescimento acima do obtido a nível nacional.

O presidente do Sincor-DF, Jackson Prata, também observa que o mercado vem crescendo bastante, principalmente no agronegócio e no vida. “Entendo que isso se deu em virtude de reconhecimento dos clientes sobre o quanto é importante proteger sua família, quer seja no seguro de vida ou no seguro de sua empresa ou moradia. Acredito que nossa região deve ultrapassar a casa de R\$ 16 bilhões em prêmios até 2026”, projeta.

“A economia dos estados que integram o Centro-Oeste se destaca pelo imenso potencial do agronegócio, que atrai cada vez mais investidores. Um panorama extremamente favorável ao avanço do mercado de seguros agro que cresce rapidamente, principalmente no Mato Grosso do Sul e no Mato Grosso, sejam eles seguros de equipamentos, colheitadeiras, plantadeiras e tratores. Esses tipos de seguros tiveram crescimento também devido à

“As assessorias fazem parte da cadeia de seguros e são muito relevantes”

Alessandro Octaviani, superintendente da Susep

tecnologia desenvolvida pelos produtores rurais, que tornou a região campeã em produtividade”, descreve Vinicius Porto, presidente do Sincor-GO.

Para ele, além do agro, saúde, benfeitorias, penhor rural e RD equipamentos também passam por um forte crescimento devido à pujança e economia aquecida.

“As seguradoras estão ampliando suas presenças com filiais, corretores locais e soluções digitais voltadas ao público regional. A penetração da internet e dos smartphones em cidades médias e pequenas tem facilitado o acesso a seguros mais simples e personalizados, como os por assinatura ou pay per use. A expansão urbana e imobiliária em capitais como Goiânia, Brasília e Cuiabá, que vêm se desenvolvendo rapidamente, estimula o crescimento dos seguros patrimoniais, de vida e saúde. Com sua localização central, a região serve como polo logístico e de transporte. Isso aumenta a relevância dos seguros de transporte de cargas,



Alessandro Octaviani,
superintendente da Susep



Lucas Vergílio,
presidente da ENS



Dyogo Oliveira,
presidente da CNseg



Andréia Padovani,
presidente do Sindseg
MG/GO/MT/DF

responsabilidade civil, frotas e automóveis”, analisa Porto, para quem o Centro-Oeste é uma região onde quem entra com estratégia e visão de longo prazo, colhe frutos sólidos e sustentáveis.

“É nessa região que está a concentração de atividades do agronegócio, que movimentam vários setores, como os de insumos, fertilizantes, mão de obra, máquinas agrícolas e, por fim, a exportação, e com isso desperta a atenção do mercado segurador, que tem como objetivo ter uma participação maior no PIB brasileiro”, ressalta Fernando Faracco, presidente Sincor-MS.

“O Mato Grosso é um celeiro de oportunidades, um canteiro de obras, um estado com uma grande pujança de crescimento e desenvolvimento. É uma terra de oportunidades. Estão vindo operar no nosso estado corretoras de seguros do sudeste e do sul do País”, diz José Martins, presidente do Sincor-MT.

Segundo ele, é uma terra que traz um grande desafio para o mercado segurador, em função da tecnologia que tem aplicado no segmento de lavoura. “Em nosso estado, costumamos dizer que da porteira para dentro da fazenda é 5.0 de tecnologia, e da porteira para fora deixa a desejar, muito em função da infraestrutura logística”, acrescenta Martins.

Para Andréia, o potencial do Centro-Oeste é muito promissor. As projeções de mercado indicam que, entre 2026 e 2034, a atividade econômica da região crescerá em média 2,8% ao ano, enquanto o Brasil,

no geral, deve avançar a uma taxa de 2,3%.

“Esse crescimento será impulsionado, principalmente, pela melhoria na infraestrutura, com investimentos em rodovias, ferrovias e portos do chamado Arco Norte. Esses avanços logísticos tendem a reduzir custos e ampliar as oportunidades econômicas, fortalecendo ainda mais o papel do seguro como instrumento de proteção e alavanca para novos negócios. Apesar de sermos a segunda maior região do Brasil em extensão territorial e termos uma renda per capita acima da média nacional, o PIB do setor de seguros ainda está abaixo da média brasileira. Isso significa que há espaço para crescer — especialmente investindo na expansão da distribuição e no fortalecimento da presença do seguro nas diversas cidades da região”, diz a presidente do Sindseg MG/GO/MT/DF.

“Esses avanços logísticos tendem a *reduzir custos e ampliar as oportunidades econômicas, fortalecendo ainda mais o papel do seguro como instrumento de proteção e alavanca para novos negócios*”

Andréia Padovani, presidente do Sindseg MG/GO/MT/DF

INVESTIMENTO DAS SEGURADORAS

Com tanto potencial, a região está no radar das seguradoras. “Acreditamos muito no potencial de crescimento da região e no quanto ela pode contribuir para o fortalecimento do setor como um todo. Os seguros voltados ao agronegócio, por exemplo, e produtos de vida com serviços agregados ao cliente, têm sido grandes motores desse crescimento”, define Diego Bifoni, diretor territorial da MAPFRE.

Conforme Bifoni, a seguradora tem uma presença forte no Centro-Oeste e a meta é crescer com consistência. “Mais do que números, nosso foco está em

crescer com qualidade. Para isso, apostamos em três pilares: estar próximo do corretor, oferecer um atendimento diferenciado e ter um portfólio competitivo. Também estamos investindo em inovação, na capacitação dos nossos parceiros e em novos canais de distribuição”, diz ao mencionar que vê um terreno fértil para expandir linhas como vida, rural, empresarial, automóvel e residencial.

Para Solon Barretto, VP Comercial e UX da Alba Seguradora, a região Centro-Oeste é crucial para o mercado nacional de seguros, especialmente no setor rural. “Conhecida como o ‘celeiro do Brasil’, abriga 19 dos 25 municípios mais ricos do agronegócio brasileiro, portanto o setor de seguros na região desempenha um papel fundamental nas proteções patrimoniais, financeiras e pessoais”.

O VP da Alba destaca que houve aumento superior a 25% na procura por seguros como o de RD Equipamentos, Benfeitorias e Penhor Rural na região, nos dois anos anteriores. Outros produtos apresentam crescimento significativo, como os compreensivos de danos, empresarial e residencial e vida em grupo, bem como os comercializados por empresas varejistas, como o prestamista, de proteção financeira e o garantia estendida.

“A nossa regional Centro-Oeste, por exemplo, cresceu 12,8%, com faturamento superior a R\$ 800 milhões, em 2024. E dentre os produtos que mais se destaca-

ram podemos elencar o seguro garantia, com um aumento de 390%, seguido pelo fiança locatícia (89%), condomínio (32%), agro fazendas (25,69%) e automóvel (6,6%) – o que evidencia toda a relevância da região”, destaca Jean Brunetto, diretor Comercial Regional Centro-Oeste da Tokio Marine.

Além disso, segundo ele, de abril de 2024 a março de 2025, a regional Centro-Oeste da Tokio Marine já representa quase 9% da Diretoria de Varejo a nível nacional e as perspectivas são positivas, com expectativa de crescimento em ritmo acelerado até o final do ano.

Para Eduardo Grillo, diretor Comercial da Suhai Seguradora, o Centro-Oeste representa um mercado vital para seguros de veículos, com crescimento acima da média nacional, especialmente em motos. “A região combina uma frota em expansão com um público que valoriza proteção e serviços personalizados. Diariamente, aproveitamos a expertise dos nossos parceiros comerciais para entender as necessidades do público local e adaptar a nossa comunicação e as nossas soluções, ampliando nosso alcance na região”, comenta Grillo.

“O potencial da região é significativo. À medida que temas como educação financeira, inovação e inclusão continuam evoluindo, o seguro tende a se tornar cada vez mais presente na vida das pessoas, acompanhando as transformações da sociedade e oferecendo soluções adequadas às necessidades de cada perfil”, afere Alex Lopes, superintendente sênior de Negócios da Bradesco Vida e Previdência no Centro-Oeste.

De acordo com ele, a companhia tem uma presença consolidada na região e segue atenta às oportunidades de expansão, sempre com foco em oferecer soluções que façam sentido para as pessoas, de acordo com seus contextos e necessidades. “Mais do que buscar aumento de participação por si só, nosso objetivo é crescer de forma sustentável, com uma atuação próxima, transparente e comprometida com a promoção da cultura do seguro. O Centro-Oeste segue como uma região estratégica nesse movimento, com grande espaço para desenvolvi-



José Martins,
presidente do Sincor-MT



Jackson Prata,
presidente do Sincor-DF



Vinicius Porto,
presidente do Sincor-GO



Fernando Faracco,
presidente Sincor-MS



Diego Bifoni, diretor
territorial da MAPFRE



Solon Barretto, VP Comercial e UX da Alba Seguradora



Jean Brunetto, diretor Comercial da Tokio Marine



Eduardo Grillo, diretor Comercial da Suhai Seguradora



Alex Lopes, superintendente sênior de negócios da BVP

mento, especialmente em soluções voltadas à proteção financeira e ao planejamento de longo prazo”.

MAIS CAPILARIDADE

Dentro do projeto de expansão, entra em pauta o papel das assessorias, inclusive devido à extensão territorial da região.

“As assessorias têm um papel essencial, especialmente em uma região tão extensa quanto o Centro-Oeste. Elas ajudam a dar suporte técnico, capacitam os corretores e ajudam a levar a cultura do seguro para mais pessoas”, comenta Bifoni.

A Alba iniciou as operações na região em 2024, representada por quatro assessorias vinculadas à Aconsege-CO, com expressivo avanço a partir do segundo semestre em seguros coletivos de vida, equipamentos, compreensivos empresarial e residencial e garantia estendida. “Para 2025, vamos reforçar nossa atuação na região, com presença dos executivos, proximidade e expansão das operações com as assessorias e parcerias estratégicas”.

Hoje, a Tokio Marine atua com sete assessorias na Regional Centro-Oeste, que só de abril de 2024 a março de 2025, produziram cerca de R\$ 135 milhões. “As assessorias também contribuem diretamente com o apoio aos corretores em negociações, avaliações de riscos e acesso aos serviços das seguradoras”, diz Brunetto.

Jackson Prata vê o trabalho das assessorias como muito relevante para o atendimento ao corretor de seguros. “As assessorias são um braço importantíssimo que as seguradoras possuem, sem este canal de apoio tenho certeza que o mercado não teria evoluído tanto”.

Para Grillo, as assessorias são parceiras estratégicas e indispensáveis. “Essa proximidade com corretores e assessorias nos permite entender as particularidades regionais e oferecer soluções mais assertivas. Hoje, grande parte do nosso crescimento no Centro-Oeste é fruto dessa colaboração”.

O superintendente da Bradesco define as assessorias como essenciais. “Elas atuam como um elo importante entre seguradoras e corretores, contribuindo para a disseminação do conhecimento técnico, apoio à operação comercial e incentivo à qualificação profissional. Além disso, estão mais próximas do dia a dia do corretor, conhecem as demandas locais e ajudam a tornar o processo de contratação mais simples e acessível para o cliente final”.

“As assessorias desempenham um papel fundamental de apoio às corretoras e também aos segurados, além da construção de soluções. É um trabalho fundamental e que ajuda na nossa missão de expandir o setor e atender cada vez mais clientes”, opina o presidente da CNseg.

O superintendente da Susep lembra que, para além do ofertante do contrato e do consumidor de seguro, existe toda uma cadeia que é essencial para que isso ocorra. “As assessorias fazem parte da cadeia de seguros e são muito relevantes”, diz.

Octaviani vê com bons olhos a organização das Aconsegs, pois entende que funcionam como um primeiro filtro para coibir procedimentos que não condizem com a boa conduta profissional e ética. “Toda autorregulação ou preocupação com o autocontrole dos subsetores do nosso mercado são bem-vistos e positivos”.

“A Aconsege Centro-Oeste tem sido uma facilitadora importantíssima, promovendo o profissionalismo no mercado, orientando os corretores e oferecendo soluções personalizadas em parceria com as seguradoras. Ela também contribui diretamente para o desenvolvimento econômico regional, estimulando a inovação e a eficiência no mercado. Sem dúvida, a presença da Aconsege Centro-Oeste vem ajudando a consolidar uma estrutura mais competitiva e sustentável para o futuro do setor na nossa região”, conclui Andréia Padovani.

SÍMBOLO DA FORÇA E DA UNIÃO

Aconseg-CO tem como objetivo fazer com que as assessorias se firmem como elos que oferecem segurança, capacitação e apoio contínuo aos corretores diante das rápidas mudanças do mercado

A ACONSEG CENTRO-OESTE foi fundada em outubro de 2023, a partir de uma visão estratégica clara: fortalecer e unir o setor de assessorias de seguros em uma das regiões mais promissoras do Brasil.

“A região, apesar de possuir uma economia dinâmica com forte presença no agronegócio e uma renda per capita acima da média nacional, enfrentava uma baixa penetração do mercado segurador. Esse cenário motivou a união das assessorias locais, que decidiram agir coletivamente para ampliar a representatividade institucional e desenvolver soluções alinhadas às particularidades regionais, estabelecendo assim uma voz forte e que representa os corretores junto às seguradoras”, argumenta Enir Junker, que foi eleita a primeira presidente da Aconseg-CO.

A Associação foi criada por 17 sócias-fundadoras, responsáveis por produção média anual em torno de R\$ 1,3 bilhão, e atendimento a cerca de 4 mil corretores de seguros.



Em menos de dois anos, a Aconseg Centro-Oeste teve importantes realizações. O ano de 2024 foi marcado pela estruturação institucional da entidade, o lançamento do book de apresentação da Aconseg Centro-Oeste, distribuído para as seguradoras e parceiros, a primeira Convenção Regional e o lançamento do Selo de Excelência, além da maior presença na mídia especializada.

Segundo Enir, as assessorias tornaram-se peça fundamental no ecossistema do mercado segurador brasileiro, agregando valor, tanto comercial quanto técnico, às operações das seguradoras. “Elas ampliam a distribuição de seguros de forma capilar e eficaz, atuando como parceiras estratégicas que conectam seguradoras a milhares de corretores em todo o País. Ao fornecer treinamento, suporte operacional, tecnologia e atendimento personalizado, as assessorias elevam o nível de serviço prestado pelos corretores e permitem que as seguradoras cresçam com eficiência, atingindo novos mercados sem sacrificar a qualidade”, ressalta.

Dessa forma, a Aconseg Centro-Oeste se posiciona como a entidade que apoia, orienta e proporciona destaque e oportunidades para todas as assessorias associadas, colaborando com o crescimento e o fortalecimento da indústria de seguros através dos corretores.

Enir também é a primeira mulher a liderar uma Aconseg em todo o Brasil nos quase 30 anos de existência desse modelo de Associação em todo o Brasil e lidera importantes ações que refletem no modelo de negócios das assessorias em todo o Brasil. “Todos nós da Aconseg-CO temos imenso orgulho do que construímos até aqui e com muita expectativa para o que vem pela frente”.



Enir Junker, presidente da Aconseg-CO

MÃOS DADAS EM DEFESA DOS INTERESSES

Presidente do Sincor-DF tem como foco oferecer treinamentos aos corretores, além da proximidade com a Aconsef-CO para unir cada vez mais a categoria



Jackson de Melo Prata, presidente do Sincor-DF

O MERCADO DE SEGUROS do Distrito Federal tem uma peculiaridade, segundo Jackson de Melo Prata, presidente do Sincor-DF. "Somos a única cidade com um grande potencial de crescimento, porém um único espaço para venda, que é o Distrito Federal e entorno, pois as outras grandes regiões de nosso País possuem muitos municípios que permitem aos estados possuírem maior volume de prêmios emitidos e, conseqüentemente, muitos corretores em atuação".

Em grandeza de prêmios emitidos, Prata define a representatividade do Distrito Federal no mercado de seguros como "muito boa", porém em se tratando de corretores associados considera "muito pequena". "Temos feito um trabalho árduo visando demonstrar aos corretores a importância de fazer parte do Sincor-DF e, com isso, ter acesso não somente aos benefícios, mas seguir de mãos dadas em defesa dos interesses que são comuns para todos os corretores de seguros", conta.

O lema da gestão de Prata é "Juntos Somos Mais Fortes". "Criamos a Agenda Positiva de Treinamentos em parceria com as seguradoras e empresas do setor, aproximando os corretores do Sincor-DF, qualificando em outros segmentos de seguro e, principalmente, no digital",

comenta sobre os treinamentos focados nos corretores e nos funcionários das corretoras.

Em 2024, mais de 600 pessoas participaram dos treinamentos oferecidos pelo sindicato, cuja meta este ano é aproximar-se de mil participantes.

"Entendo que o maior desafio do corretor de seguros, não só de Brasília, como do nosso País, são as vendas ofertadas pelo canal bancário, que não têm o devido preparo. E também as empresas irregulares, que ofertam produtos e serviços ao mercado sem as devidas fiscalizações e punições que o órgão regulador exige dos corretores e das seguradoras", diz.

O Sincor-DF pensa na criação de ações, inclusive eventos, em conjunto com a Aconsef Centro-Oeste. Segundo Prata, há um excelente relacionamento com a atual presidência. "Já fazíamos parceria antes mesmo de existir a Aconsef Centro-Oeste, agora então iremos fazer muito mais. Queremos transformar nossa casa sendo única, unida em prol da categoria, alavancando os números em conjunto, com novos corretores para participarem de nossas ações e treinamentos, tornando o nosso mercado cada vez mais unido".

LABORATÓRIO DE INOVAÇÃO

Grupo Bradesco Seguros investe em tornar a atuação do corretor mais ágil, eficiente e alinhada às transformações do mercado e às expectativas do consumidor digital

OS CORRETORES DESEMPENHAM um papel fundamental na jornada de inovação do Grupo Bradesco Seguros e são continuamente incentivados a adotar as novas soluções tecnológicas como aliadas no relacionamento com os clientes.

“A digitalização dos processos, o uso de inteligência artificial e a disponibilização de ferramentas de apoio à decisão proporcionam ganhos significativos de eficiência e permitem uma atuação mais consultiva, personalizada e estratégica”, argumenta José Loureiro, diretor de Inovação, Digital e Dados no Grupo Bradesco Seguros.

Segundo ele, o grupo oferece uma série de iniciativas e ferramentas para apoiar os corretores em sua atualização contínua, promovendo capacitação e acesso a tecnologias que fortalecem sua atuação no mercado.

“Essa busca por qualificação passa pela conscientização de que o perfil do consumidor mudou — trata-se de um cliente mais conectado, informado e exigente. Nesse contexto, acompanhar a transformação digital deixou de ser uma

opção e tornou-se uma necessidade estratégica para que os corretores ampliem sua relevância, oferecendo experiências mais alinhadas às novas expectativas do mercado”, comenta.

Loureiro diz que há projetos em fase avançada no laboratório de inovação da companhia voltados ao aprimoramento da experiência dos corretores. “As novas soluções, que em breve serão disponibilizadas, têm como objetivo tornar a atuação deles mais ágil, eficiente e alinhada às transformações do mercado e às expectativas do consumidor digital”.

“ Para corretores e assessorias, a inovação representa uma oportunidade concreta de diferenciação e crescimento ”

Para facilitar a atuação dos corretores, o Grupo tem investido em soluções digitais e no uso de inteligência artificial para oferecer mais agilidade, precisão e autonomia no processo de comercialização. “Um exemplo prático é a aplicação de IA na subscrição de apólices e no acompanhamento de sinistros, o que reduz etapas operacionais e permite que os corretores se concentrem em um atendimento mais consultivo e estratégico. Além disso, foram desenvolvidos recursos digitais integrados às jornadas comerciais, como assistentes virtuais com linguagem natural, painéis de apoio à decisão baseados em dados e ferramentas de análise preditiva, que tornam as interações mais eficientes e direcionadas”.



José Loureiro, diretor de Inovação, Digital e Dados no Grupo Bradesco Seguros

Clube de Vantagens: um simples cadastro, muitos benefícios.

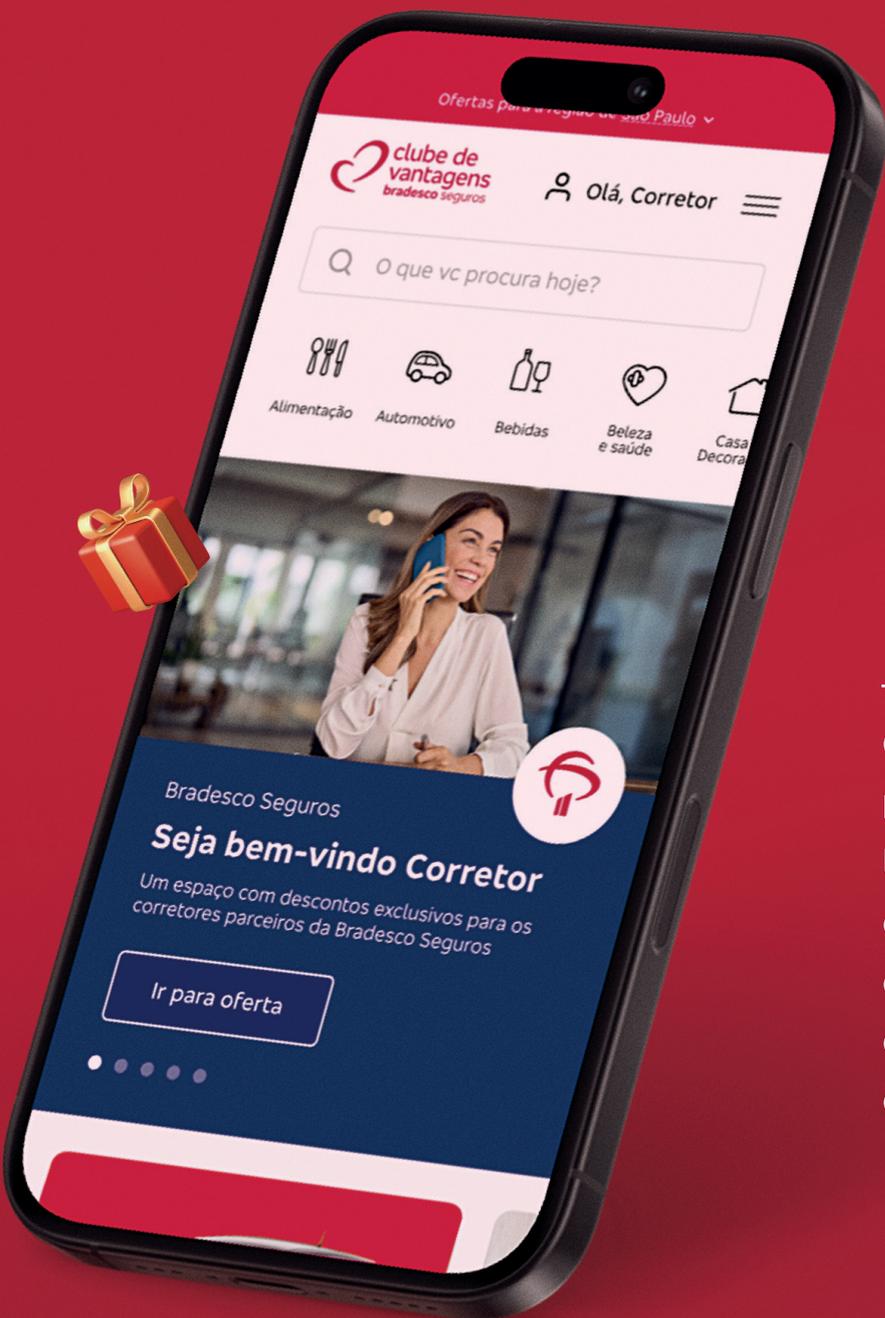


**CASH
BACK**

Acesse e
saiba mais.



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966 | Ouvidoria: 0800 701 7000. Para atendimento



Corretores cadastrados no Grupo Bradesco Seguros têm benefícios **exclusivos** em produtos ou serviços de **diversos segmentos** como: pet, farmácia, moda, eletrônicos e muito mais.



ALIANÇA NO CENTRO-OESTE

Corretores de seguros reconhecem valor agregado na parceria com as assessorias, que reverbera em facilidades para os profissionais

ATUALMENTE, A ATUAÇÃO dos corretores com as assessorias em seguros é bastante variada, permeando entre os ramos de automóvel, vida, saúde, garantia, residencial, entre outros. Um leque que fortalece a importância desse trabalho para apoio no dia a dia dos corretores e para a manutenção de um relacionamento de ganhos e possibilidades mútuos, alicerçado pela confiança.

Maurício Bressane Jr., da Cuiabana Corretora de Seguros, trabalha há 25 anos com assessorias e destaca o acesso às seguradoras como um dos benefícios. "Acreditamos que trabalhando com uma assessoria temos acompanhamento e suporte que uma determinada seguradora não consegue nos entregar, com comerciais dedicados à nossa operação, nos trazendo ofertas, informações e também treinamentos sobre produtos disponíveis aos nossos clientes".

A Cuiabana atua com uma ampla gama de produtos e Bressane Jr. aponta que esse tipo de atendimento colabora para a atuação da empresa diante da capilaridade da região.

"Sempre recomendamos essa forma de parceria, pois facilita a relação comercial da corretora de seguros com a companhia.



Maurício Bressane Jr., da Cuiabana Corretora de Seguros

Considerando o cenário atual de mercado, no qual temos muitas seguradoras e muitos produtos, para uma corretora de varejo, como é a nossa, a parceria com as assessorias é fundamental”.

PRESEÇA ATIVA NO CERRADO

Em Brasília (DF), as assessorias também se destacam pelo suporte eficiente e pela excelência de suas equipes, que não apenas auxiliam os corretores, mas também potencializam o desempenho de suas empresas, na opinião de Alex de Lima Miranda, da Adminseg Corretora.

O profissional tem 24 anos de experiência e reconhece o valor que a atuação com as assessorias agrega ao mercado segurador

de maneira geral. “Seu impacto positivo reflete diretamente na qualidade do atendimento e na orientação oferecida aos nossos clientes, fortalecendo toda a cadeia de valor do setor”.

Miranda acrescenta que o trabalho com assessorias também expande a capacidade

de comercialização dos corretores, diante de uma demanda cada vez mais crescente de seguros nos mais diversos segmentos, e garante que o apoio tem sido decisivo para otimizar os processos e aprimorar as vendas na Adminseg. “Seu assessoramento qualificado fortalece nosso mercado e nos impulsiona a um nível cada vez mais alto”.

NEGÓCIOS EM EXPANSÃO

Estado mais jovem do Brasil, o Tocantins também é representado pela força das assessorias. Na Exclusiva Corretora e Administradora de Seguros, a parceria já perdura há mais de dez anos, conforme Roberto Camargo.

O profissional compartilha que as caracterís-

ticas de proximidade, agilidade e resolutividade foram decisivas para sua corretora aderir a esse modelo de comercialização. Ele identifica as facilidades de acesso às seguradoras, e o atendimento pessoal e

humano como alguns dos diferenciais do trabalho das assessorias que facilitam a rotina da empresa.

Outros pontos-chave são a presença de profissionais comprometidos e conhecedores dos processos que devem ser aplicados e o empenho para a resolução de eventuais problemas. “A assessoria é um grande parceiro na concretização de negócios. Com sua expertise, torna-se uma ferramenta fundamental para os negócios de seguros”.

“ Não tenham *medo*, pois em questão de *relacionamento*, somos atendidos *com excelência* ”

IMPULSIONADOR DE CARREIRA

Trabalhando com assessorias há cerca de três anos, Anne Kelly Nascimento, da Muller e Nascimento Corretora, aponta que o apoio é importante para profissionais que ingressam no mercado de seguros, por facilitar etapas como o cadastro junto às seguradoras.

A corretora de Campo Grande (MS) também destaca a facilidade de comunicação no dia a dia e a clareza nas informações como atrativos. Em sua empresa, o atendimento das assessorias é feito para os ramos de auto, residencial, garantia e vida.

Aos colegas que não conhecem o modelo de negócios ou ainda não trabalham com uma assessoria, ela aconselha: “Não tenham medo, pois em questão de relacionamento, somos atendidos com excelência”.



Roberto Camargo, Exclusiva Corretora e Administradora de Seguros



Alex de Lima Miranda, da Adminseg Corretora



Anne Kelly Nascimento, da Muller e Nascimento Corretora

SUHAI CELEBRA 12 ANOS

Com crescimento de mais de 120% da base de clientes, seguradora reforça seu compromisso com a democratização do seguro

CONSOLIDADA COMO LÍDER no segmento de seguros para motos e entre as sete maiores seguradoras automotivas do País, a Suhai Seguradora completa 12 anos de atuação no mercado brasileiro de forma sustentável. Nos últimos três anos, a seguradora registrou um crescimento de mais de 120%.

Durante o período, a companhia seguiu reforçando seu compromisso com a democratização do acesso ao seguro no Brasil, oferecendo produtos personalizados para os mais variados tipos de condutores, o que possibilita uma entrega para o consumidor final até 60% mais acessível do que a média do mercado.

Para Fernando Soares, CEO da Suhai, esse diferencial tem sido essencial para atrair clientes que buscam proteção acessível e inclusiva, especialmente nas classes C e D, além de atender também às classes A e B com perfis específicos.

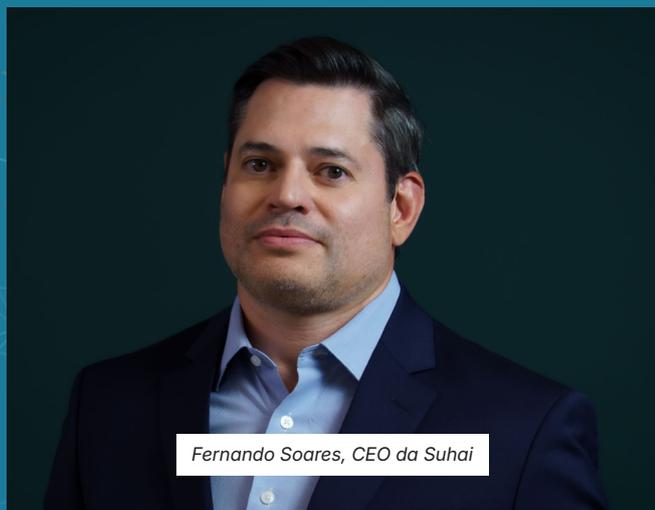
“Nosso crescimento acelerado reflete o impacto positivo que estamos gerando na vida de milhares de brasileiros que antes não tinham acesso a seguros. Nunca nos distraímos com o que as outras seguradoras estavam fazendo.

Sempre focamos no cliente final e em como resolver as necessidades de quem mais precisa de proteção”, destaca.

Apenas 6,5% das motocicletas que circulam no Brasil possuem seguro, segundo levantamento da própria Suhai. Entretanto, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), prevê uma alta de 10,1% em 2025. “Esse número representa um avanço significativo, já que há dez anos esse percentual não passava de 3%. Acreditamos que a Suhai teve um papel importante nessa evolução: estamos no mercado há apenas 12 anos e já alcançamos a liderança em seguros de motos no País”, comenta Soares.

“Nosso trabalho está só começando. Queremos *continuar ampliando* nossa atuação e *crescendo* em ritmo acelerado para *levar a proteção do seguro a cada vez mais brasileiros*”

No segmento de motos, a Suhai é referência para modelos de até 200 cilindradas, mas também atende motos de maior valor. A companhia tem se destacado em seguros para automóveis, sendo uma alternativa acessível especialmente para veículos com mais de cinco anos de fabricação, os quais representam cerca de 80% da frota circulante no Brasil, de acordo com dados da Federação Nacional de Seguros Gerais (Fenseg), e para modelos novos com seguros tradicionais mais caros.



Fernando Soares, CEO da Suhai

EVOLUÇÃO COM SUSTENTABILIDADE E CONFIANÇA

Crescimento reflete o compromisso da Alba em consolidar o canal assessorias como um dos principais pilares da estratégia de distribuição comercial

CONSTRUIR E CONSOLIDAR uma grande aliança para que todos possam evoluir, juntos, com sustentabilidade e confiança é a prerrogativa da Alba Seguradora ao lado dos parceiros corretores e das assessorias.

Quem está à frente do suporte às assessorias é Miriam Perra, que possui 35 anos de atuação no mercado de seguros e atua como gerente comercial da companhia.

“Fazer parte de uma empresa com 155 anos de história, que retorna ao mercado com uma visão inovadora, é, acima de tudo, um privilégio. Mais do que uma seguradora tradicional, a Alba resgata sua essência com um olhar voltado para o futuro — unindo legado e transformação. Acho tudo isso muito inspirador, uma seguradora que sabe ouvir seus parceiros e juntos buscar produtos e soluções relevantes e diversas para o mercado”.

Segundo Miriam, em 2023, a Alba iniciou o trabalho com o canal com apenas duas assessorias. “Em menos de dois anos, conseguimos expandir significativamente, alcançando

a marca de 22 assessorias atualmente. Esse crescimento reflete o compromisso da seguradora em consolidar este canal como um dos principais pilares de nossa estratégia de distribuição comercial. Estamos firmemente empenhados em fortalecer ainda mais esse modelo, reconhecendo seu papel crucial na expansão da presença da Alba no mercado e no estreitamento do relacionamento com nossos parceiros e clientes”, justifica a gerente comercial.

“*Estamos firmemente empenhados em fortalecer ainda mais esse modelo, reconhecendo seu papel crucial na expansão da presença da Alba*”

Miriam classifica como de extrema importância a atuação das assessorias em seguros no mercado, justamente por conta da facilitação da intermediação entre seguradoras e corretores, oferecendo suporte técnico, comercial e operacional, além de treinamentos e acesso a produtos e tecnologias, visando aprimorar os serviços e a eficiência do mercado.

“Na região Centro-Oeste não é diferente, selecionamos assessorias vinculadas à Aconsegu-CON para nos representar, pela extrema responsabilidade e capacidade técnica e comercial, estabelecendo a presença da companhia e aumentando a nossa capilaridade na região”.



Miriam Perra, gerente Comercial da Alba Seguradora



RAQUEL REIS É UMA EXECUTIVA com uma visão clara do mercado de seguros, que se expande quando o tema é saúde. Em fevereiro de 2022, ela deixou a SulAmérica para assumir o cargo de VP da Rede D'Or São Luiz. Em 2023, ela voltou à SulAmérica para assumir a presidência. Desde então, Raquel tem trabalhado na reestruturação da companhia e na ampliação de portfólio, além das campanhas de coibição de fraudes e desperdícios para garantir a sustentabilidade do setor.

Com 23 anos de atuação no mercado, recentemente, Raquel assumiu também a presidência da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde). Confira a entrevista exclusiva para a *Revista da Aconseg Centro-Oeste*.

REVISTA ACONSEG CENTRO-OESTE | POR QUE ESCOLHEU ESTUDAR CIÊNCIAS ATUARIAIS E COMO CHEGOU AO MERCADO DE SEGUROS?

RAQUEL REIS | Antes de entrar na faculdade, após muita pesquisa de mercado, soube do curso de Ciências Atuariais e me identifiquei. Existia uma demanda por esses profissionais que não estava sendo atendida. No primeiro ano do curso, comecei como trainee no setor de seguros, mas foi trabalhando na saúde que me apaixonei pela pos-

PAIXÃO POR CUIDAR DE PESSOAS

Na SulAmérica, Raquel tem trabalhado na reestruturação da companhia e na ampliação de portfólio. Como presidente da FenaSaúde, ela quer mostrar o impacto positivo do setor à sociedade

sibilidade de cuidar das pessoas. Em nosso dia a dia, lidamos com temas importantes e momentos sensíveis na vida dos beneficiários. Em todas as áreas, ações e profissões a empatia é essencial, mas acredito que no setor de saúde há uma responsabilidade em grande escala.

RACO | COMO FOI RETORNAR À SULAMÉRICA E ASSUMIR A PRESIDÊNCIA?

RR | Recebi o convite para assumir a presidência da SulAmérica Saúde & Odonto em janeiro de 2023, depois de um ano na Rede D'Or. Quando retornei, foi um misto de sentimentos: era como se eu estivesse voltando para casa. Afinal, já tinha uma história de mais de dez anos na companhia. Cheguei com uma visão ainda mais integrada e completa do setor, além de muita energia e incentivo para a nova gestão.

RACO | COMO DEFINE O SEU MODELO DE GESTÃO?

RR | Atuo com uma liderança pelo exemplo, fazer o que se prega. Também uma gestão focada na sustentabilidade setorial, que une eficiência operacional, inovação e combate a fraudes. Desde que assumi a presidência na SulAmérica, tenho trabalhado na reestruturação da companhia e na ampliação de portfólio, com produtos inovadores

e personalizados, além das campanhas de coibição de fraudes e desperdícios para garantir a sustentabilidade do setor.



RACO | A SULAMÉRICA FOI UMA DAS COMPANHIAS QUE MAIS INVESTIU NO COMBATE À FRAUDE. COMO A TECNOLOGIA TEM APOIADO AS AÇÕES DA SEGURADORA?

RR | Temos investido no combate às fraudes especialmente com o uso de inteligência artificial. Implementamos um robô que realiza a checagem minuciosa de documentos e utiliza biometria facial para verificar a identidade dos beneficiários ao acessarem o aplicativo, evitando pedidos fraudulentos e desperdícios que prejudicam os clientes, a empresa e o setor como um todo. Além disso, as medidas jurídicas que adotamos resultaram no bloqueio de R\$ 12 milhões em contas de fraudadores e 151 notícias-crime em 2024. Também temos realizado um trabalho educativo de conscientização aos beneficiários e à população em geral sobre o que é considerado fraude e, inclusive, demonstrando as consequências práticas para o próprio cliente. Quando é cometido algum tipo de abuso ou fraude e se gasta mais do que necessário, isso volta para o consumidor no formato de reajuste, que está totalmente ligado à sustentabilidade do setor.

RACO | O QUE A FAZ PERMANECER NO MERCADO DE SEGUROS?

RR | O sentimento de contribuir para que as pessoas tenham acesso a cuidados essenciais e que possam viver com mais tranquilidade e confiança é o que me motiva a permanecer no setor. O mercado está sempre se reinventando e essa dinâmica é algo que me impulsiona a buscar soluções inovadoras a todos brasileiros. O trabalho que o mercado securitário realiza na vida das pessoas, especialmente nas áreas de saúde e odontologia, é de extrema relevância e urgência. Trabalhamos em equipe e sempre motivados pela possibilidade de pulverizar serviços de saúde e bem-estar às mais diversas regiões do País. Além da oferta de serviços, valorizamos e prezamos pela qualidade. A vida dos nossos beneficiários é o mais importante.

RACO | O QUE FALTA MELHORAR NA COMUNICAÇÃO DO SETOR?

RR | Sempre tem a pauta do reajuste, a pauta do que não foi coberto, a pauta de uma judicialização, que muitas vezes não são coberturas contratuais. Nós não falamos da quantidade de vidas que nós salvamos, da quantidade de procedimentos que pagamos todos os meses, sejam consultas, exames ou procedimentos não cobertos, que, muitas vezes, as operadoras optam em pagar porque aquilo vai ao encontro da melhor expectativa de vida da pessoa. A quantidade de pessoas que está viva hoje e que têm uma qualidade muito melhor do que teria graças à saúde suplementar é brutal. Mas falamos pouco sobre isso. É importante falarmos o quanto geramos saúde para a população de forma geral. Sinto falta disso enquanto cidadã. Como presidente da Fenasaúde essa será uma das minhas pautas: falar mais sobre o impacto positivo da saúde suplementar.



RACO | DO PONTO DE VISTA PESSOAL, QUAL É O SEU MAIOR SONHO?

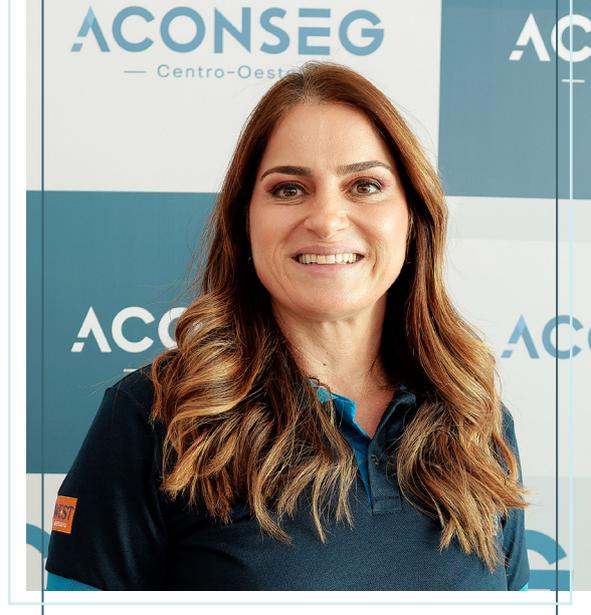
RR | Meu maior sonho, e desafio pessoal, é ser mãe do Felipe, meu adolescente que me ensina todos os dias e me desafia a dar o meu melhor.

RACO | RECENTEMENTE, VOCÊ FOI ELEITA UMA DAS 50 MULHERES MAIS INFLUENTES DO MERCADO DE SEGUROS, SEGUNDO PESQUISA REALIZADA PELA REVISTA COBERTURA. QUAL MENSAGEM VOCÊ GOSTARIA DE TRANSMITIR PARA AS MULHERES?

RR | O nosso mercado tem poucas mulheres. Temos que lutar pelo nosso espaço para sermos ouvidas em primeiro lugar, temos que ter segurança e estudar duas/três vezes mais para nos posicionarmos. Gostaria de reforçar para as mulheres que a realização profissional não está diretamente ligada a um cargo de presidência, o importante é estar realizada onde sentir que deseja estar. Lugar de mulher é onde ela quiser estar. Cada uma sabe onde quer chegar, então siga esse sonho por você, não pelas outras pessoas.

O PAPEL TRANSFORMADOR DAS ASSESSORIAS PARA OS CORRETORES

Após o sucesso da 1ª Convenção da Aconseg Centro-Oeste, 2ª edição dará continuidade à proposta de fomentar uma visão de futuro que alinhe inovação, regulação e o papel transformador das assessorias para os corretores de seguros



> O NÍVEL DE ORGANIZAÇÃO da primeira Convenção da Aconseg Centro-Oeste surpreendeu a todos. O encontro, realizado em outubro de 2024, em Goiânia (GO), discutiu como as assessorias podem ser cada vez mais relevantes, sobretudo em um cenário de grandes transformações.

“A primeira edição, realizada em 2024, teve uma repercussão extremamente positiva. O painel com as seguradoras se destacou pela profundidade dos debates, especialmente em torno do open insurance — um tema de grande relevância que aponta para uma nova era no setor de seguros. A iniciativa não apenas gerou reflexões importantes, como também atraiu o interesse de novas seguradoras em se aproximar da Aconseg-CO, buscando desenvolver soluções aderentes às demandas dos corretores e do mercado”, descreve Alessandra Gaiato, membro do Conselho Fiscal da Aconseg Centro-Oeste.

O QUE VEM POR AÍ

A segunda edição será realizada nos dias 28 e 29 de agosto de 2025, no Resort Malai Manso, na Chapada dos Guimarães (MT), uma das regiões turísticas mais emblemáticas do País. “A escolha do local reflete não apenas a busca por um ambiente inspirador, mas também à valorização do agronegócio – setor estratégico e pulsante na economia da região Centro-Oeste, considerada o maior polo do agronegócio da América Latina”, conta Alessandra.

Ela antecipa que a programação contemplará debates estratégicos em grupos restritos aos associados, palestras com especialistas renomados e discussões

voltadas à construção de uma agenda sólida para 2026. “Estamos comprometidos em fomentar uma visão de futuro que alinhe inovação, regulação e o papel transformador das assessorias para nossos distribuidores, os corretores de seguros. Realizaremos um encontro imersivo com foco em temas estratégicos, como ‘Transformação e Inovação no Mercado de Seguros: Adaptando-se às Novas Regras e Tecnologias’, entre outros assuntos de grande relevância que estão em fase final de definição”.

Será mantido o formato de painel fechado com as associadas e debate com as companhias convidadas pela Aconseg Centro-Oeste.

“Ouvir nossos associados é um pilar essencial para o aprimoramento contínuo da atuação das assessorias. Essa dinâmica também proporciona uma leitura estratégica da visão das seguradoras, especialmente sobre o impacto das novas tecnologias no relacionamento com os corretores e na customização de soluções para o consumidor final. O diálogo transparente e estruturado continuará sendo nossa prioridade”.

Segundo ela, a expectativa com a Convenção é consolidar ainda mais a atuação da Aconseg Centro-Oeste que, em breve, completará dois anos de existência, ampliando sua representatividade e atraindo novas assessorias. “Nosso objetivo é expandir a capilaridade em prêmios emitidos, reforçando a relevância da nossa categoria na região. Buscamos ser uma ponte entre as seguradoras e os corretores, apoiando o desenvolvimento de produtos personalizados e alinhados ao perfil do ‘novo consumidor’. Mais do que fortalecer laços, queremos nos posicionar como referência nesse processo de transformação”.

Confira um pouco mais da 1ª Convenção da Aconseg Centro-Oeste

HUB DE SERVIÇOS

> EM UM MUNDO cada vez mais tecnológico, com jornadas de produtos cada vez mais digitais e a inserção crescente de autosserviços, o papel das assessorias em seguros deve passar por um refinamento em um futuro não muito distante. Essa foi a síntese de um dos temas debatidos durante a Convenção.

As assessorias em seguros discutiram o seu papel e, sobretudo, como agregar mais valor aos corretores e também às parceiras seguradoras, além de vislumbrar os desafios futuros.

Paulo Cesar Martins, superintendente de Negócios da Bradesco Auto/RE; Odete Queirós, head de Parcerias da Akad; Eduardo Grillo, diretor executivo Comercial da Suhai Seguradora, e Marcos Kobayashi, diretor Comercial Nacional da Tokio Marine, discutiram o papel das assessorias no futuro para agregar valor ao corretor.



OPEN INSURANCE

> A ACONSEG CENTRO-OESTE convidou Gustavo Leança, diretor de Seguros da Capgemini, para desmistificar o assunto e mostrar seu impacto para as assessorias e os corretores. "O open insurance é favorável para o cliente. Ele serve para fomentar competição e estimula uma jornada mais digital. O open insurance é um meio, não é o fim".



SELO DE QUALIDADE

> O VICE-PRESIDENTE da Aconseg-CO, Jeremias Cezar, lançou, oficialmente, o Selo de Qualidade das assessorias associadas à entidade e entregou a cada assessoria um bôton. O Selo tem arraigado valores como profissionalismo, ética, qualidade do serviço e responsabilidade social e ambiental, essenciais para todas as assessorias sob o guarda-chuva da Aconseg-CO.



SOLUÇÃO PARA ASSESSORIAS

> PAULO LUZZI, gerente Comercial, e Gabriel Farias, diretor de Operações da Moshe Soluções Integradas, apresentaram uma ferramenta de gestão para as assessorias acompanharem a produção do corretor, verem a sua performance e visualizarem as renovações.



BRAINSTORMING

> DURANTE UMA parte da convenção foram montados grupos de trabalho para debater temas de interesse das assessorias, dos corretores e das seguradoras.



CONFRATERNIZAÇÃO

> A CONVENÇÃO FOI encerrada com um jantar para os associados e os executivos de seguradoras, incluindo alguns que não participaram do evento, e contou com a presença do presidente do Sincor-GO, Vinicius Porto.



ASSOCIADAS

ACS MT ASSESSORIA

Adevair Chaves

✉ adevair.chaves@terra.com.br
☎ (65) 99956-4834
📷 @acs.mt

JUNKER ASSESSORIA

Vinicius de Abreu Araujo

✉ vinicius.abreu@junker.com.br
☎ 61 991054795
📷 @junker.assessoria

MACHADO'S E FERREIRA'S

Carlos Alberto Machado Ferreira

✉ carlos.alberto@mfas.com.br
☎ (62) 99976-8631
📷 @machadosferreiras_assessoria

PAC CONSULTORIA

Cláudio Lopes

✉ claudio.lopes@pacassessoriaseg.com.br
☎ (62) 98268-0902
📷 @pacassessoria

BAIS ASSESSORIA

Patricia de Lima Bais Siqueira

✉ adm@baisseguros.com
☎ (61) 99158-5858
📷 @baisseguros



RTC ASSESSORIA

Kelly Cristina Dornelas Anderle

✉ kellyalfa@cazzola.com.br
☎ (61) 99275-8394

BR INFINITE ASSESSORIA

Jeremias César Júnior

✉ jeremiascezar@brinfinite.com.br
☎ (61) 99117-0657
📷 @br.infinite

SAÚDE INTEGRAL

Vitor Gomes Corrêa

✉ vitor@saudeintegralassessoria.com.br
☎ (61) 99988-1348
📷 @assessoriasaudeintegral

C6 SEG | BRASÍLIA

Renato Cesar de Fernando

✉ renato.fernando@c6seg.com
☎ (61) 99285-9109

SILPAS ASSESSORIA

Vanderlei Pascutti

✉ pascutti@silpas.com
☎ (62) 99509-1313
📷 @silpasassessoria

C6 SEG | GOIÂNIA

Deivid Pereira

✉ deivid.pereira@c6seg.com
☎ (62) 98407-3938

LAÇO FORTE ASSESSORIA

Oraida Maria Ferreira

✉ oraida@lacoforte.com.br
☎ (61) 98253-0022
📷 @lacoforteassessoria

NOVO TEMPO MS

Eliseu Franco

✉ eliseu@novotempoms.com.br
☎ (67) 99985-2858
📷 @novotempoassessoria

WEST ASSESSORIA

Alessandra Gaiato

✉ ale.gaiato@assessoriawest.com
☎ (61) 98455-4583
📷 @west_assessoria

CONECTA ASSESSORIA

Roberto Camargo

✉ exclusivacorretoradeseguros@gmail.com
☎ (62) 99969-2409
📷 @exclusivacorretoraadmseguros

LS ASSESSORIA

Arnol Lemos Filho

✉ arnolemos@terra.com.br
☎ (67) 99981-2645
📷 @lsassessoriaadeseguros

NOVO TEMPO MT

Paulo Cezar Neitzke

✉ paulo@novotempomt.com.br
☎ (66) 98111-2226
📷 @novotempoassessoria

YES CONSULTING

Cesar Miñanda

✉ cesar@yesconsulting.com.br
☎ (61) 98464-1014
📷 @yesconsuting

Corretor, faça parte de um time campeão!



PATROCINADOR OFICIAL

Há mais de 30 anos no Brasil, a MAPFRE conta com
mais de 10 milhões de clientes.

Faça seu cadastro e
venha ser um
corretor MAPFRE!



www.aconsego.com.br

f i n @aconsego

ACONSEG

— Centro-Oeste —



Caminharmos juntos é um indicativo da evolução e da força do nosso mercado. Afinal, **juntos somos muito mais fortes**

2025 será um ano especial para a Aconseg Centro-Oeste

Completaremos dois anos de existência com ações importantes que demonstram o nosso propósito no mercado segurador brasileiro

A todos os nossos parceiros e, especialmente aos apoiadores da Aconseg Centro-Oeste, um agradecimento especial por estarem conosco nesta jornada

alba
SEGURADORA
Grupo Aliança da Bahia

MAPFRE
Cuidamos do que é importante para você

TOKIO MARINE
SEGURADORA
NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

bradesco
seguros

SUHAI
SEGURADORA

ACS MT
Assessoria a Corretores de Seguros

Bais
Seguros Corporativos

BR Infinite
ASSESSORIA DE SEGUROS

C6Seg

CONECTA
ASSESSORIA EM SEGUROS

Junker
Assessoria e Consultoria Técnica de Seguros

LAÇO FORTE
ASSESSORIA E CONSULTORIA EM SEGUROS

LS
Assessoria de Seguros

Machado's & Ferreira's
ASSESSORIA

NOVO TEMPO
ASSESSORIA DE SEGUROS

PAC ASSESSORIA
ASSESSORIA DE SEGUROS

RC
Representações Técnicas e Comerciais

SAUDE INTEGRAL
assessoria

SILPAS

WEST
Assessoria

YES CONSULTING
ASSESSORIA DE SEGUROS