

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

# ACONSEG<sup>NNE</sup>

ANO II . NÚMERO 7 . OUT/NOV/DEZ 2024



Ney Dias  
Diretor-presidente  
da Bradesco Auto/RE

## EXPERIÊNCIAS PERSONALIZADAS

Bradesco Seguros aposta em novos produtos e serviços para atender as demandas dos consumidores

### **Novo ano**

Quais são os desafios de 2025?

### **Seguro de transportes**

Produto proporciona a formação de renda mensal para o corretor

# Seu Cliente precisa de proteção para a empresa dele?



## Seguro Tokio Marine Empresarial

O seu Cliente vai poder ficar tranquilo com o Seguro Empresarial da Tokio Marine. Nossas coberturas atendem às necessidades de empresas de diversos tamanhos e segmentos.

### Coberturas



INCÊNDIO, RAIO, EXPLOSÃO  
E FUMAÇA



RESPONSABILIDADE CIVIL  
OPERAÇÕES



DANOS ELÉTRICOS



ASSISTÊNCIA 24H (CHAVEIRO,  
ENCANADOR E ELETRICISTA)



ROUBO E FURTO QUALIFICADO



VENDAVAL E MUITO MAIS



QUEBRA DE VIDROS  
E ESPELHOS



ASSISTÊNCIA PARA  
PLACA SOLAR

**ENQUANTO A EMPRESA DO SEU  
CLIENTE CRESCE, VOCÊ FICA TRANQUILO.**

Fale com seu Gerente Comercial.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

🏠 [tokiomarine.com.br](http://tokiomarine.com.br)    [Tokio Marine Seguradora](https://www.linkedin.com/company/tokiomarine-seguradora)    [/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora)    [tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/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](http://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](http://www.susep.gov.br). Novembro/2024.



## QUE VENHA 2025!

**2**024 foi um ano desafiador para o mercado de seguros. Nacionalmente, o grande impacto nas indenizações deveu-se à lamentável tragédia no Rio Grande do Sul, mas o sistema de seguros brasileiro mostrou robustez para atender a contento todas as reclamações dos segurados. Através deste momento difícil, conseguimos enxergar ainda melhor e potencializar a nossa missão junto ao corretor para mostrar a importância da contratação do seguro para cada pessoa, família, empresa e sociedade em geral.

Nossa atividade é essencial para a continuidade da sociedade e devemos lembrar disso todos os dias e em todos os momentos, principalmente diante de alguém que ainda não entende o papel da nossa indústria.

Nas regiões Norte e Nordeste estamos transformando, aos poucos, o contexto da cultura do seguro por meio da informação. Também temos desafios regionais e conversamos com os nossos parceiros sobre eles. Juntos poderemos desatar nós e mudar a concepção da importância da proteção.

Nesta edição, Ney Dias, diretor-presidente da Bradesco Auto/RE, compartilhou conosco a sua visão estratégica para as regiões NNE e a importância das assessorias para o objetivo do grupo segurador.

Abordamos também o potencial existente no seguro de transporte, que em nossas regiões é muito importante e representa bastante para os corretores, os quais podem contar com o apoio das assessorias. Aliás, um dos nossos objetivos é mostrar aos corretores que não há limitação de atuação. Eles podem atuar no ramo em que desejarem, para isso, podem contar com a ajuda das assessorias, tanto no apoio técnico, operacional e comercial como para treinamentos e ferramentas.

A nossa revista trimestral tem o propósito de contribuir nesse sentido e continuará em 2025 realizando a comunicação de assuntos relevantes e sensíveis à nossa atividade. Essa é uma das nossas contribuições para o mercado regional e nacional.

E já que 2024 está acabando, desejamos a todos um novo ano abençoado. Que seja um ano de evolução para o propósito de ampliar a proteção securitária aos brasileiros. Que todos tenham um Natal em paz e harmonia. Nossa gratidão aos nossos parceiros que caminham lado a lado conosco, proporcionando o rompimento de barreiras. Estaremos juntos em breve e com muitas novidades. **Até 2025!**



**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; Yvana Naira, diretora administrativa, e Eduardo Scartezini, diretor de Comunicação e Inovação

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

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

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

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

# Bradesco seguirá investindo em novos produtos e serviços



Ney Dias  
Diretor-presidente da Bradesco Auto/RE

*Presidente da Bradesco Auto/RE aposta no crescimento contínuo e sustentável do setor de seguros no próximo ano, impulsionado pela crescente conscientização da população sobre a importância de proteção e pela inovação nas ofertas de produtos*

**A**s regiões Norte e Nordeste são estratégicas para a Bradesco Seguros, que atua de maneira próxima e frequente em diferentes estados, segundo Ney Dias, diretor-presidente da Bradesco Auto/RE.

“Este ano, realizamos road show em Recife (PE), João Pessoa (PB) e Natal (RN) e, no ano passado, estivemos em Salvador (BA). Além disso, temos superintendentes regionais que moram nas regiões e realizam contatos diários com corretoras e profissionais do mercado, ouvindo suas demandas e necessidades”.

Segundo Dias, em cada road show a companhia dedica uma tarde exclusivamente para visitar as assessorias de seguros regionais, reforçando a parceria. “Assim como fazemos com os corretores, buscamos ouvir atentamente as assessorias e compartilhar experiências, compreendendo suas necessidades e expectativas para que possamos atuar de forma cada vez mais próxima e assertiva”.

Um objetivo da companhia é sempre capacitar e qualificar os parceiros para que possam melhor aproveitar as oportunidades que o mercado oferece.

A Bradesco Seguros valoriza a parceria com as assessorias, que são fundamentais para identificar oportunidades para os corretores, e está comprometida em apoiá-las e oferecer um suporte completo com produtos e serviços.

Para o próximo ano, Dias mantém a expectativa de crescimento contínuo e sustentável no setor de seguros, impulsionado pela crescente conscientização da população sobre a importância de proteção e pela inovação nas ofertas de produtos. “A Bradesco Seguros prevê um aumento na penetração de seguros, com a introdução de novos produtos e serviços que atendem às demandas dos consumidores. Para 2025, esperamos consolidar essa tendência, expandindo nosso alcance e reforçando nossa presença no setor, com um foco maior em digitalização e experiências personalizadas para os clientes”.

O presidente da Bradesco Auto/RE ressalta que o relacionamento com os corretores de seguros é o maior pilar da atuação da companhia. Por isso, estamos comprometidos em atender às necessidades desses profissionais, trabalhando lado a lado e desenvolvendo produtos que os ajudem a entregar uma excelente experiência ao cliente. “Para isso, realizamos road shows em diversas regiões do País, onde identificamos novas oportunidades, ouvimos demandas e sugestões, e avaliamos pontos de melhoria nas operações.

Além disso, investimos constantemente em tecnologia, digitalização e flexibilização de condições, buscando facilitar e otimizar a atuação e dos corretores. Um exemplo são nossas ferramentas de suporte e canais de comunicação, que aperfeiçoamos para garantir que os corretores tenham o apoio necessário em todas as etapas do processo, desde a prospecção até a renovação”.

### Ramos potenciais

Na Região Nordeste, os seguros Residencial e Empresarial são os principais destaques da Bradesco Seguros. Em Pernambuco, por exemplo, o Seguro Residencial responde por mais de 90% de toda a carteira de ramos elementares comercializada na área. “No primeiro semestre, a Bahia e o Ceará registraram aumento de 32% e 33%, respectivamente, nas contratações do produto da companhia. Os valores superaram a média de contratações de toda a Região Nordeste (23,3%) no período”.

O seguro empresarial também teve um desempenho relevante nos dois estados no primeiro semestre de 2024. Na Bahia, a expansão foi de 32,7%. No Ceará, o crescimento foi da ordem de 28,4%. Assim como no seguro residencial, a evolução do seguro empresarial nos dois estados foi superior a regional (8%) no período.

No terceiro trimestre, o segmento de RE apresentou crescimento de **45%** no Norte e **40%** no Nordeste

Já em Auto, o resultado se manteve estável, assim como o mercado todo, com um crescimento de **5%**

O seguro residencial em Pernambuco responde por mais de **90%** de toda a carteira de ramos elementares

A Bahia e o Ceará registraram aumento de **32%** e **33%** no seguro residencial no primeiro semestre

O seguro empresarial também teve um desempenho relevante nos dois estados no primeiro semestre de 2024. Na Bahia, a expansão foi de **32,7%**; no Ceará, foi de **28,4%**

Na região Norte, o destaque foi o seguro de automóveis, no Amazonas, que cresceu **4%** no período

“A BRADESCO SEGUROS PREVÊ UM AUMENTO NA PENETRAÇÃO DE SEGUROS, COM A INTRODUÇÃO DE NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS QUE ATENDEM ÀS DEMANDAS DOS CONSUMIDORES. PARA 2025, ESPERAMOS CONSOLIDAR ESSA TENDÊNCIA, EXPANDINDO NOSSO ALCANCE E REFORÇANDO NOSSA PRESENÇA NO SETOR, COM UM FOCO MAIOR EM DIGITALIZAÇÃO E EXPERIÊNCIAS PERSONALIZADAS PARA OS CLIENTES”

Já na Região Norte, conforme o executivo, um produto que se destacou no primeiro semestre do ano foi o seguro de automóveis, no Amazonas principalmente. No estado, o crescimento foi de 4% no período.

As regiões Norte e Nordeste são muito estratégicas para a Bradesco Seguros e tem registrado bons resultados na seguradora. No terceiro trimestre, o segmento de RE apresentou crescimento de 45% no Norte e 40% no Nordeste, em relação ao mesmo período do ano anterior. Já em Auto, o resultado se manteve estável, assim como o mercado todo, com um leve crescimento no Norte (5%)”.

“Os corretores são nosso principal canal de distribuição e desempenham um papel essencial em demonstrar aos consumidores a importância do seguro. Em um mundo cada vez mais tecnológico e automatizado, o grande diferencial do corretor de seguros é justamente sua abordagem humana. Embora a inteligência artificial agilize processos e seja eficaz, o atendimento personalizado e dedicado é uma vantagem que apenas o ser humano pode oferecer”, analisa.

Com isso, ele acredita que o corretor deve entender as necessidades de cada cliente para oferecer as soluções mais adequadas, exercendo cada vez mais e melhor o papel de consultor de riscos de seus clientes, sejam eles pessoas física ou jurídica.



## Olhar estratégico para o Norte e o Nordeste



*Cultura do seguro nas regiões é o maior desafio de corretores, assessorias e seguradoras*

O ano de 2025 se aproxima e os desafios se renovam, principalmente no tocante à cultura do seguro nas regiões Norte e Nordeste.

Denise Carvalho, diretora Comercial de Saúde & Odontologia da SulAmérica, acrescenta que as regiões Norte e Nordeste são desafiadoras quanto à cultura de seguros, pois a média da população protegida nas duas regiões é comparativamente inferior ao restante do Brasil. “Isso se dá, principalmente, por dificuldades logísticas de acesso, especialmente na região Norte, que ainda conta com me-

nos profissionais e instalações médicas”, justifica.

Em 2021, a Rede D’Or adquiriu dois hospitais na região amazônica de Carajás, sul do Pará (Yutaka Takeda e o 5 de Outubro). “A nova gestão possibilitou um salto de qualidade no atendimento local e impactos positivos já vêm sendo sentidos pela população”, observa.

Além disso, ela destaca que a companhia também realizou investimentos em demais estados da região Nordeste, como Bahia, Pernambuco (ambos com a Torre Star), Paraíba, Sergipe, Alagoas, Maranhão, Ceará. “Em sua maioria, a SulAmérica possui uma diversa gama de produtos, desde a linha de entrada Direto até produtos Executivo e Prestige, que contam com serviço de concierge”.

“Como seguradora, nosso papel na busca da disseminação do seguro no Brasil é diversificar o portfólio de produtos, com opções personalizáveis e sob demanda. Queremos atingir todas as classes sociais e entrar em novas regiões, e para isso utilizamos canais diversificados de distribuição e de comunicação. Acreditamos que, dessa forma, é possível ampliar a parcela da população do País que é atendida por seguros. Portanto, o principal desafio é também uma oportunidade”, analisa Paulo César Martins, superintendente Sênior Regional da Bradesco.

“O maior desafio na Região Norte, além da necessidade de investimentos em infraestrutura local, consiste no período de estiagem, agravado principalmente nos últimos dois anos, em que os rios diminuíram drasticamente, dificultando a navegação e comprometendo o abastecimento das grandes cidades através do transporte fluvial”, diz Cefas Rodrigues, diretor Regional Comercial Norte da Tokio Marine.

Para Ronaldo Dalcin, diretor Regional Comercial Nordeste da Tokio Marine, a questão da infraestrutura, principalmente rodoviária, é algo que, certamente, impacta na logística e, consequentemente, no gerenciamento de riscos. “Por isso, a Tokio Marine sempre se preocupa com a viabilidade do negócio ao fazer uma avaliação, para que esteja coerente com a real subscrição do risco possível nestes casos. Assim, sempre procuramos auxiliar o empresário e corretor a estruturar uma apólice que contemple o que é necessário para que aquele negócio esteja, de fato, protegido e, mais do que isso, que nosso segurado tenha possibilidade de se reestruturar em caso de imprevistos”, observa.

### De 2024 para o próximo ano

A Bradesco está constantemente aprimorando suas coberturas e produtos, focando na proteção contra novos riscos e na personalização das apólices.

“A expansão da parceria com a Livel, por exemplo, é um ponto focal da Bradesco Seguros para 2025. Temos a intenção de estender a parceria para outros produtos, tornando esse benefício uma tendência entre os clientes da seguradora-



Denise Carvalho  
Diretora Comercial de Saúde  
& Odonto NNE da SulAmérica

ra. Em breve, os clientes do seguro residencial também poderão utilizar os pontos Livelo para o pagamento total ou parcial de suas apólices”, pontua Martins.

Para 2025, a Bradesco intensificará a agenda de road shows nas regiões. “Além disso, estamos elaborando produtos e serviços, que beneficiarão corretores e segurados. Conseguimos identificar diversas oportunidades de expansão para o próximo ano. A transformação digital oferece oportunidades para melhorar a eficiência, por meio de tecnologias como inteligência artificial, análise de big data e blockchain, aprimorando a experiência do cliente”, expõe o superintendente da Bradesco.

Segundo Denise, 2024 foi um ano com bastante crescimento de vendas nas regiões Norte e Nordeste, tanto em número de vidas quanto em prêmios fechados. Em novembro, a SulAmérica lançou o produto Direto Nacional Pará, com foco em 13 municípios do estado e empresas acima de 100 vidas.

“Pretendemos manter a aceleração na região, que continua sendo foco da companhia. Investiremos em novos produtos e na consolidação dos produtos já existentes, bem como continuaremos o nosso trabalho de expansão de rede para ampliarmos o atendimento aos municípios de ambas regiões”, destaca a diretora da SulAmérica.

Em 2025, a companhia lançará o produto Direto Nacional Pará para PMEs e incluirá aos poucos novas cidades no portfólio. “Além disso, logo no início do próximo ano, traremos novidades na Paraíba, região bastante promissora e que temos um mercado enorme a explorar, bem como em Maceió e Aracaju, com produtos que estão no forno! Concomitante aos novos produtos, continuaremos com nosso trabalho de expansão de rede, que vem sendo potencializado pelo volume expressivo de novas vendas nas regiões”.

### Qualificação e proximidade

“Os corretores são essenciais para conscientizar os clientes sobre a importância da proteção adequada e avaliar os riscos locais. Conhecer o segurado e suas necessidades específicas é primordial, bem como o local onde mora e sua

relação com ele. Alinhado com o conhecimento holístico dos produtos comercializados, o corretor de seguros pode oferecer o melhor atendimento e a melhor proteção”, diz o superintendente da Bradesco.

Na visão de Denise, os corretores e as assessorias devem estar sempre atentos à solidez das seguradoras e operadoras de saúde, bem como suas capacidades técnicas e financeiras, qualidade da rede de atendimento e o compromisso das instituições em prestar um bom atendimento.

“A SulAmérica é uma seguradora centenária e temos clientes há mais de 60 anos em nossa carteira, o que demonstra nosso empenho com relacionamentos sustentáveis e de longo prazo. Atuamos no Norte e Nordeste há muitos anos, com equipes qualificadas, filiais com estruturas físicas para receber clientes e corretores, e possuímos índices de qualidade reconhecidos pelo mercado. A responsabilidade da venda do seguro ao cliente é do corretor. Portanto, buscar seguradoras como a SulAmérica trará mais tranquilidade em seu negócio”, analisa.

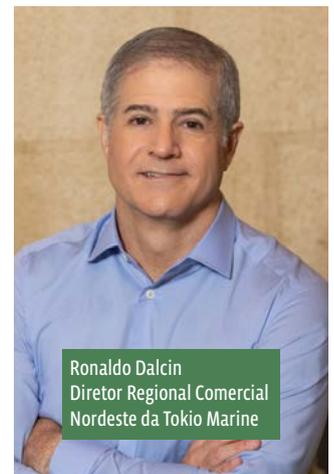
Dalcin e Rodrigues chamam a atenção para a capacitação. “Como uma seguradora multiprodutos, a Tokio Marine estará sempre à disposição do corretor de seguros apresentando soluções que possibilitem a diversificação de sua carteira, garantindo a continuidade do crescimento da companhia e do corretor na região”, destaca Cefas Rodrigues.

“Um programa extremamente relevante que foi lançado pela Tokio Marine este ano é o Semear Transportes, que possibilita aos corretores que não atuam tanto no segmento possam adquirir especialização para que estejam mais preparados a ofertar esse tipo de apólices aos seus clientes. Inclusive, um excelente exemplo da efetividade dessa capacitação é que, recentemente, um de nossos corretores da sucursal de Natal participou deste projeto e tornou-se um dos seis maiores do Brasil em cotações e fechamentos deste produto”, assinala Dalcin.

Para os corretores que não possuem interesse em atuar com este produto, a recomendação é que estabeleçam parcerias para que não deixem de atender seus clientes que o procurem neste segmento.



Cefas Rodrigues  
Diretor Regional Comercial  
Norte da Tokio Marine



Ronaldo Dalcin  
Diretor Regional Comercial  
Nordeste da Tokio Marine

# Um ramo que corre nas veias do NNE



Mudanças e oportunidades de negócios no seguro de transporte em 2025 chamam a atenção dos corretores

O ramo de transportes é um bom negócio para o corretor devido à pujança da região com inúmeras transportadoras e dois portos (transporte internacional) e com o maior polo petroquímico do hemisfério sul, conforme a CEO da V6 Assessoria, Valquíria Ferreira Melo Silva, conselheira da Aconseg-NNE.

“O ramo de transporte é uma carteira bastante lucrativa para o corretor, pois o produto faturável proporciona a formação de uma renda mensal de comissão. Há facilidade na implantação e manutenção, haja vista que o segurado é o responsável por fornecer as informações pertinentes para emissões das faturas”, analisa.

Valquíria lembra que uma das várias atuações de uma assessoria junto ao corretor de seguros é treinar e capacitar. “Os treinamentos são fundamentais para o aprimoramento, principalmente no ramo de transporte”.

Segundo Ronaldo Dalcin, diretor Regional Comercial Nordeste da Tokio Marine, a companhia está pavimentando um caminho bem estruturado na carteira de transportes. “Para se ter uma ideia, quando olhamos os números divulgados pela Susep até setembro de 2024, conseguimos observar que alcançamos a primeira colocação na região Nordeste e que a Tokio Marine ocupa a 2ª posição a nível Brasil no ranking. Esse resultado é fruto de um trabalho de êxito, com muita sinergia entre Equipes Tokio – sucursais e a matriz – junto com corretores e assessorias parceiras”, menciona.

Dalcin observa que houve, de fato, um crescimento substancial na carteira de transportes, o que demonstra o quanto o corretor está atento às oportunidades que se anunciam nesse segmento. “Esse crescimento vem se acelerando nesses últimos meses, com impacto visível em toda nossa operação local, tanto que, somente em setembro, a regional Nordeste cresceu 31% e temos notado um aumento no número de corretores no varejo desse produto. Atualmente, temos aproximadamente 100 corretores ativos nessa carteira no Nordeste e, desses, 15 são especialistas no segmento”.

“Temos propagado em todos os nossos treinamentos, encontros e visitas a importância de o corretor ativar seu cliente nos diversos produtos e soluções que o mercado de seguros apresenta. Para tanto, estimulamos que sejam feitas parcerias entre corretores que

tenham uma estrutura de atendimento mais simplificada e outros que já atuam no segmento”, recomenda Dalcin.

A carteira de Transportes na Região Norte é uma das que mais tem crescido em 2024, com 59,9% de crescimento no acumulado até outubro de 2024, segundo Cefas Rodrigues, diretor Regional Comercial Norte da Tokio Marine.

“Isso se deve ao fato de nosso intenso programa de capacitação por meio da UP – Universidade Parceiros Tokio, do Programa Semear Transportes, da atuação dos nossos Multiplicadores e de nossa Trader de Transportes em conjunto com a área de subscrição de riscos na Matriz no dia a dia dos corretores especialistas, viabilizando negócios de acordo com as peculiaridades regionais”, justifica Rodrigues.

Ele observa que o corretor tem olhar para a carteira de Transportes como uma oportunidade atrativa de diversificação dos seus negócios, os desafios logísticos da Região Norte (Rios são as estradas) e o amplo portfólio de soluções oferecidos pela Tokio Marine, possibilitam estar presentes na estratégia de crescimento do corretor.

“O transporte fluvial desempenha um papel fundamental na região Norte, tanto na ligação com outras regiões quanto no escoamento de produtos gerados pelos setores extrativistas, pecuários, de agronegócio e do segmento industrial. O corretor de seguros que estiver atento a todas essas oportunidades e preparado para atendê-las, certamente aumentará significativamente a rentabilização do seu negócio”, destaca Cefas Rodrigues.

Valdo Alves, diretor de Transportes da Tokio Marine, chama a atenção dos corretores quanto às alterações nos seguros de Responsabilidade dos Transportadores, que entrarão em vigor em 25 de março de 2025, bem como outras alterações que poderão ser publicadas em resoluções do CNSP e da Susep para os seguros de embarcadores.

“A Tokio, por meio das áreas comerciais e técnicas, permanecerá à disposição dos corretores para esclarecimento de dúvidas e orientações. É possível que ocorra encontros e eventos técnico/comerciais com os corretores que atuam na carteira de Transporte, sobretudo por conta das alterações de normativas de mercado, a exemplo do que foi informado anteriormente, bem como para identificar e alavancar possíveis oportunidades de negócios em 2025”.



Valquíria Ferreira Melo Silva  
Conselheira da Aconseg-NNE



Valdo Alves  
Diretor de Transportes da Tokio Marine



Ronaldo Dalcin  
Diretor Regional  
Comercial  
Nordeste da  
Tokio Marine



Cefas Rodrigues  
Diretor Regional  
Comercial Norte  
da Tokio Marine

Excelência e alta complexidade para os beneficiários a partir do **Plano Especial 100** da **SulAmérica**.



**O Memorial Star é o mais novo hospital da Rede D'Or em Recife,** e conta com excelência no atendimento para uma experiência única do paciente, além da expertise da maior empresa de saúde da América Latina.



**Estrutura de ponta,** com 9 salas de cirurgias de alta complexidade



Serviço integrado de **Oncologia e Radioterapia**



Avançado centro de medicina diagnóstica e **emergência 24h**



**150 leitos** de acomodação com máximo conforto, sendo 96 de internação adulto e 54 de UTI adulto

Seu cliente seguro com a SulAmérica e com a medicina de ponta do Memorial Star e da Rede D'Or.

**Ofereça SulAmérica**

**SulAmérica**

ANS - nº 416428 ANS - nº 006246

Este material contém informações resumidas que poderão sofrer alterações sem aviso prévio. A rede de atendimento está disponível no "portal de busca de rede do plano", no endereço: <https://portal.sulamericaseguros.com.br/home.htm> e serão mantidas atualizadas no portal da SulAmérica. Consulte os planos de saúde SulAmérica em que o hospital deste material compoña a rede credenciada antes de contratar. Os planos de saúde da SulAmérica estão registrados perante a ANS e são regidos por suas condições gerais. Consulte as Condições Gerais dos Planos SulAmérica e demais termos no momento da contratação e também em <https://portalsulamericaseguros.com.br/para-empresa/saude/>. Razão social: Sul América Companhia de Seguro Saúde, CNPJ: 01.685.053/00013-90. Sul América Serviços de Saúde S.A., CNPJ: 02.866.602/0001-51. SAC: 0800-722-0504 e Ouvidoria: 0800-725-3374, horário de atendimento: segunda a sexta das 8h30 às 17h30.

# Tudo gira em torno da qualificação

*Crescimento do número de corretores no Rio Grande do Norte é reflexo do desempenho do mercado de seguros na região*

**O** Rio Grande do Norte é um estado em franca expansão no mercado de seguros, com grandes oportunidades de crescimento. “A participação no PIB de seguros ainda é pequena, mas está crescendo a cada dia e já estamos chegando a 1% da produção nacional, o que há dez anos não passava de 0,6%”, contextualiza Jaques Andrade, presidente do Sincor-RN.

Ele ressalta que o estado desponta como o maior produtor de energia eólica no País, e isso tem trazido investimentos nacional e do exterior na expansão da infraestrutura na produção de energia, e com isso também aumenta a possibilidade de negócios como seguro garantia, riscos de engenharia, RC Geral e Profissional, Vida em Grupo, Saúde, entre outros que são exigidos para a realização das obras.

“O corretor de seguros do RN tem atuado com muito profissionalismo, aprimorando o seu conhecimento técnico, estratégico e comercial e, com isso, conquistado maior espaço no mercado de seguros nacional, tendo aqui profissionais de destaque em produção de ramos específicos e muito bem avaliados pelas seguradoras”.

Segundo Andrade, com a formação on-line dos corretores através da Escola de Negócios e Seguros (ENS), há um maior número de corretores atuando no interior, e isso é de grande importância, pois aumenta a capilaridade da distribuição de seguros. “Em 2019 o número de corretores no Estado era de 565, e, em 2024, já contamos com mais de 900 corretores e empresas de corretagem de seguros, um crescimento significativo que com certeza está no reflexo do aumento da produção local”.

O presidente do Sincor-RN aponta que a cultura de seguros por parte da população ainda é a grande trava para um maior crescimento. “Estamos vendo um número maior de corretores e seguradoras utilizando as redes sociais para a conscientização da população, e isso dará resultados também, pois à medida que cada cidadão entender a importância econômica da contratação do seguro, ele fará porque saberá que é importante para ele, a família, a sua empresa e a sociedade”.

Ele ainda enxerga a necessidade de um maior investimento nas ações de conscientização da população e uma maior presença das seguradoras para incentivar a produção e a qualificação dos corretores. “Os treinamentos on-line são importantes e de um custo menor para as seguradoras, mas a presença física com visitas e treinamentos presenciais, apesar de ter um maior custo, dá um resultado melhor no final das contas. Precisamos dessa presença mais constante das seguradoras nas corretoras, pois somos o principal canal de distribuição de seguros no País”, sinaliza.

Nesse contexto, ele vê as assessorias em seguros como de fundamental importância, tendo em vista que algumas seguradoras fecharam ou estão com planos de fechar seus escritórios físicos no Estado. “A atuação das assessorias continuará sendo o apoio e a presença das seguradoras perante



Jaques Andrade  
Presidente do Sincor-RN

os corretores. Tem um ditado popular que diz: ‘Quem não é visto não é lembrado!’ e as assessorias estão fazendo essa função de estar presente com maestria”.

Segundo ele, o Sincor-RN tem disponibilizado informações atuais do mercado nacional, trazendo qualificação para os corretores e trabalhando para que a classe esteja mais unida em função de um objetivo comum, que é o crescimento do mercado de seguros do RN.

“Continuar o trabalho visando a qualificação e preparação maior dos corretores do Estado, pois sei que isso é a base para um bom profissional poder atuar, gerar negócios e crescer com a sua carteira”, diz sobre seu propósito à frente do sindicato.

**“QUALIFICAÇÃO É A PALAVRA-CHAVE. QUANTO MAIS PREPARADO ESTIVER O CORRETOR, MAIS OPORTUNIDADE ELE TERÁ DE ATENDER AS DEMANDAS DO MERCADO, REter OS NEGÓCIOS QUE CHEGAM EM SUA CARTEIRA, CRIAR UMA MAIOR CONFIABILIDADE DA CLIENTELA E DO MERCADO E, COM ISSO, GERAR CRESCIMENTO PARA A CORRETORA, O MERCADO E O ESTADO”**

CALIBRE O  
SISTEMA DE SEGURANÇA

# ADAS

/// Corretor, fique atento! Sempre que seu cliente trocar o para-brisa, recomende a verificação do Sistema de Segurança à Direção (ADAS).

/// O Sistema de Segurança ADAS é fundamental para o reconhecimento de sinais de trânsito, exibindo esses sinais no seu painel.

Um simples dano pode descalibrar os sensores no para-brisa e comprometer a direção do motorista.

A calibração do ADAS é essencial para garantir a segurança do seu cliente, proporcionando uma direção mais assistida, precisa e confiável.

**CUIDE DA SEGURANÇA DO SEU CLIENTE**

SAIBA MAIS SOBRE  
O SISTEMA ADAS  
COM A MAXPAR

Leia o QR Code e fale com  
nossa equipe pelo WhatsApp



@maxparoficial



(27) 99273-1632



**MAXPAR**  
ASSISTÊNCIAS

# As contribuições das assessorias para o crescimento do mercado e as perspectivas para o próximo ano

POR DJALMA FERRAZ

Nos últimos anos, e não diferente em 2024, percebemos cada vez mais relevante o papel das assessorias no fomento da cultura dos seguros, atendendo seguradoras e corretoras de seguros para crescimento e qualificação das vendas. O Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), elaborado pelo Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), prevê crescimento no segmento a fim de alcançar participação de 10% do PIB em 2030 e não tenho dúvidas que as assessorias são uma grande força para contribuir muito no alcance desse objetivo.

As Aconsegs realizam um trabalho incrível na união das assessorias filiais em torno desse projeto de avanço com qualidade no mercado de seguros e seus números totalizados. A sua expansão para todo o Brasil é um sinal de sucesso e aceitação por todos os entes do ecossistema de seguros, passando pelos seguradores e corretores de seguros.

A Aconseg-NNE prevê para o ano de 2025 diversas ações para promover benefícios às suas associadas e aos corretores de seguros por elas atendidos, além de colocar em debate temas relevantes para todos os agentes do segmento de seguros.

Podemos destacar duas ações principais que prometem movimentar o mercado: O 3º Encontro Magno das Aconsegs no primeiro semestre de 2025 e um evento exclusivo da Aconseg-NNE, na cidade de Recife no segundo semestre, debatendo conteúdos relevantes para o mercado em conjunto com os parceiros seguradores e corretores de seguros.

Em 2024, no que tange à evolução das vendas de seguros, tivemos um crescimento dentro do planejado pelo mercado e num percentual superior ao da economia geral, que também prevê um bom crescimento projetado para mais de 3%, de acordo com os últimos boletins Focus do Banco Central.

No Norte e Nordeste as atenções são semelhantes e os desafios parecidos. Os olhos do mundo estarão voltados para a COP 30, que será realizada na cidade de Belém-PA, trazendo os temas das mudanças climáticas e sustentabilidade global.

Todo ano que surge à nossa frente consideramos como

desafio e não poderia ser diferente em relação a 2025. Podemos pontuar alguns tópicos a serem observados: ampliação da utilização da tecnologia de IA (inteligência artificial) nos processos; preocupação crescente com a matriz energética brasileira e problemas climáticos; problemas históricos de infraestrutura nos serviços públicos como saúde, redes de transporte, segurança etc. Ao mesmo tempo, temos otimismo em relação ao crescimento do emprego e de atividades

empreendedoras que fazem ampliar o consumo e automaticamente a contratação de seguros de um modo geral.

Considerando o dinamismo da sociedade e das suas relações com os consequentes impactos jurídicos, a aprovação da Lei do Contrato de Seguro no Congresso Nacional em 2024 é um passo importante para as atualizações necessárias desejadas pelo setor de seguros.

Ainda no quesito legislação, a esperada aprovação no senado e consequente sanção presidencial em 2025 do PL 519/18, que regulamenta o funcionamento de cooperativas de seguro, é tida como fundamental pelo mercado de seguros. Ao colocar as atividades em condições de fiscalização e comercialização equivalentes, os corretores e assessorias de seguros poderão participar deste processo, aliás, o mercado como um todo, especialmente a Susep, poderá combater com mais rigor as empresas que continuarem com atuações ilícitas, trazendo assim, mais segurança para o consumidor final.

O open insurance deve continuar na pauta dos debates e espera-se que haja real avanço em seus resultados práticos, seguindo os passos do open banking. As assessorias

e os corretores precisam acompanhar as atualizações do tema para não perderem oportunidades de participação e poderem orientar melhor aos seus segurados.



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

“A Aconseg-NNE prevê para o ano de 2025 diversas ações para promover benefícios às suas associadas e aos corretores de seguros por elas atendidos, além de colocar em debate temas relevantes para todos os agentes do mercado de seguros”



## ENCONTRO NO RJ

As assessorias em seguros do Norte e Nordeste, São Paulo e do Centro-Oeste se reuniram para um almoço antes do Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, realizado no Rio de Janeiro, em outubro.



## CONGRESSO BRASILEIRO DE CORRETORES

Assessorias associadas à Aconseg-NNE participaram do 23º Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, realizado em outubro, na Expo MAG, no Rio de Janeiro, que reuniu profissionais para discutir “O futuro da distribuição dos seguros no Brasil”.



## CQCS INSURTECH & INOVAÇÃO 2024

O presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz, acompanhou as discussões sobre a aplicação da inteligência artificial no mercado de seguros durante o CQCS Insurtech & Inovação 2024 realizado em novembro, em São Paulo.



Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE; Enir Junker, presidente da Aconseg Centro-Oeste, e Ricardo Montenegro, presidente da Aconseg-SP

## SEGURO NO FUTURO

Em novembro, o Sincor-PE promoveu um evento com o tema “Seguro no Futuro”, que foi prestigiado por Pedro Macedo, presidente do Conselho da Aconseg-NNE.



## ENCONTRO SETORIAL

O presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz, participou do Encontro Setorial promovido pela CNseg e o Sindseg-BA/SE/TO, em setembro, em Salvador.



## DALCIN CONCLUI GESTÃO NO SINDSEGNNE

Evento realizado em Recife reuniu profissionais do mercado para a despedida de Ronaldo Dalcin, que esteve durante cinco anos à frente do SindsegNNE.



Pedro Macedo (presidente do Conselho da Aconseg-NNE), Ronaldo Dalcin (presidente SindsegNNE), Dyogo Oliveira (presidente CNseg) e Nilton Bandeira (Sincor-PE)

## ENCONTRO NO MARANHÃO

Em evento promovido pelo SindsegNNE, em outubro, em São Luís (MA), o conselheiro da Aconseg-NNE, Claudio Mourão, apresentou a associação aos corretores.



## TALK SHOW

Também em outubro, a Aconseg-NNE, junto ao Sincor-BA, o Sindseg BA/SE/TO e o Clube dos Seguradores da Bahia, realizaram um talk show em comemoração à Semana do Seguro, em Salvador (BA).



## PRÊMIO CSP BAHIA

Duas assessorias associadas à Aconseg-NNE, V6 e Franquiada, foram destaques na segunda edição do Prêmio CSP Bahia, que também foi prestigiada pelo presidente da Aconseg-NNE.



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

A edição número 6 da Revista da Aconseg-NNE entrou em circulação e as assessorias associadas se engajaram na distribuição de exemplares para os corretores e executivos de seguradoras parceiras.

Bora dar um giro para ver quem deu uma olhadinha na nossa revista. Afinal, dentre as lideranças do mercado estão Erico Parente, presidente do Sincor AM/RR (à esq.) com o presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz (foto 1).

# AS ASSOCIADAS



## AGB ASSESSORIA

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

## ÁGIL ASSESSORIA E CONSULTORIA

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

## ASSESSORIA FERRAZ

Djalma Ferraz | @af\_assessoriaferraz  
djferraz@hotmail.com | (77) 98809-3606

## ATENAS ASSESSORIA

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

## BISPO ASSESSORIA

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

## BRITO ASSESSORIA DE SEGUROS

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

## CARDOSO ASSESSORIA DE SEGUROS

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

## CARIRI CONSULTORIA

### E ASSESSORIA

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

## CM ASSESSORIA E CONSULTORIA MA

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

## CONNECTASEG ASSESSORIA

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

## CONCERTS ASSESSORIA

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

## DAXA ASSESSORIA DE SEGUROS

Daniela Israel  
@daxa.assessoria  
daniela@daxaassessoria.com  
(81) 98286-1818

## DC ASSESSORIA

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

## DP MÚLTIPLA ASSESSORIA

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

## FRANQUIADA ASSESSORIA

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

## GARANTIA SEGUROS JOÃO PESSOA

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

## GARANTIA SEGUROS RECIFE

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

## GRUPO ALMEIDA COSTA

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

## JEA ASSESSORIA

Elder Alves | @jea\_assessoria  
elderalves@assessoriaseg.com.br  
(86) 98102-2112

## JEB RODRIGUES ASSESSORIA DE SEGUROS

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

## LEFAU ASSESSORIA

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

## LINS ASSESSORIA

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

## MCM BENÍCIO ASSESSORIA DE SEGUROS

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

## MD ASSESSORIA EM SEGUROS RN

Márcia Duarte | @mdassessoriar  
md.assessoriar@hotmail.com  
(84) 99934-6961

## MOOZ ASSESSORIA

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

## NORTE E SUL BAHIA ASSESSORIA

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

## PHOENIX RESOLUTION ASSESSORIA

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

## RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS ALAGOAS

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

## RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS PARAÍBA

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

## SCARTEZINI SEGUROS & NEGÓCIOS

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

## SEGUROS MACEDO ASSESSORIA

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

## TOLEDO ASSESSORIA

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

## V6 ASSESSORIA | Valquiria Ferreira

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



# OFEREÇA A MAIOR SEGURADORA DE MOTOS DO BRASIL.

## Cadastre-se na SUHAI!

Corretor(a), agora você tem uma **grande aliada para aumentar seu potencial de negócios**. Ter a **Suhai**, no seu portfólio, é sinônimo de aceitação.

A **Suhai** aceita carros, motos e caminhões, sejam eles clássicos, tunados, motos de baixa, média ou alta cilindradas e muito mais.

**Trabalhe com a seguradora que aceita quem as outras não aceitam! Vem pra Suhai, a seguradora do SIM.**

VEM COM A SUHAI.



**SUHAI**  
SEGURADORA

Você bem-vindo, seu bem seguro.

# Sabe o que é tão bom quanto ter um Bradesco Seguro Auto? Pagar com pontos Livelo.

Agora, seus Clientes podem pagar o Bradesco Seguro Auto com pontos Livelo e economizar dinheiro. Um jeito diferente de pagar o seguro.



Ofereça para seus Clientes e faça bons negócios.



Saiba mais.

 **livelo**



**Bradesco  
Seguro  
Auto**

Especialista  
no seu carro



**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.