

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

# ACONSEG NNE

ANO II . NÚMERO 6 . JUL/AGO/SET 2024

## INOVAÇÃO E ATENDIMENTO

SulAmérica foca em oferecer produtos e soluções que atendam às necessidades dos clientes e parceiros



Denise Carvalho,  
diretora comercial  
das regiões Norte,  
Nordeste, Centro-  
Oeste e Minas Gerais

### Dois anos

Aconseг-NNE celebra conquistas e se prepara para o ciclo de realizações do próximo biênio



Heitor Augusto,  
diretor-executivo  
comercial

### O seguro e o clima

Como as mudanças climáticas nas regiões Norte e Nordeste estão impactando o seguro e o trabalho do corretor

# 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.



## RECONHECIDA EM TODO O BRASIL

**É** com muita honra e felicidade que ingresso no meu segundo mandato à frente da Aconseg-NNE. Com a diretoria e também lado a lado com nossos associados, seguimos para o próximo desafio desta entidade que tem contribuído para escrever a história do seguro nas regiões Norte e Nordeste de outra forma.

Nos dois anos que se passaram realizamos visitas presenciais a seguradoras parceiras, promovemos encontros virtuais com lideranças de empresas, participamos de encontros promovidos pelas nossas coirmãs Aconsegs e dos principais eventos de corretores e do mercado de seguros, tanto regionais como nacionais.

Tornar a instituição conhecida em todo o Brasil e o trabalho que as nossas associadas realizam com muita dedicação nas regiões em que atuam foi um grande feito dos nossos primeiros anos.

Nossa revista também é uma grande realização, pois por meio dela temos levado informações sobre o mercado a nossos parceiros. Inclusive, nesta edição destacamos a atuação da SulAmérica e a sua estratégia para driblar o cenário adverso: inovação e atendimento.

Abordamos também um assunto importante que tem atingido a todos, que são as mudanças climáticas e como elas têm impactado as regiões Norte e Nordeste de forma diferente e também o mercado de seguros e, conseqüentemente, o trabalho do corretor.

Neste novo mandato temos como desafio manter a chama acesa. Uma instituição que envolve assessorias com características diferentes precisa de fortes motivos para mantê-las unidas em torno do interesse comum. Seguimos com os propósitos de nossa formação que são o fortalecimento das associadas quanto à qualificação do atendimento aos corretores e exercício da nossa atividade; fomento à cultura do seguro nas regiões Norte e Nordeste em parceria com as diversas entidades do mercado; o compartilhamento de informações e aprendizados, e a ampliação das oportunidades.

Seguimos em direção às nossas novas realizações, sempre pensando no corretor e em como podemos facilitar o alcance de seu objetivo, que é proteger o brasileiro e seus bens. Por isso, aproveito para parabenizar os profissionais pelo dia 12 de outubro. Gratidão a todos os corretores por permitirem nossa participação em sua grandiosa missão.



**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.

# SulAmérica contorna desafios do setor de saúde com foco em inovação e atendimento

*Qualidade no atendimento é uma prioridade para a companhia, que investe continuamente na capacitação dos corretores e na melhoria dos processos*

O setor de saúde no Brasil tem enfrentado uma série de desafios nos últimos anos, seja pela concorrência alta por qualidade ou pela entrada de novas iniciativas de rede médica. Neste cenário, a SulAmérica, com seus 128 anos de experiência, busca se destacar por meio de dois pilares da sua construção como companhia: inovação e qualidade do atendimento.

A empresa tem investido fortemente em sua capacidade de resposta ao mercado, ajustando suas ofertas e expandindo sua presença ao redor do Brasil. Entre as ações recentes, destacam-se o lançamento de novos produtos como o Direto Nacional e o SulAmérica Profissões, além da abertura de novas filiais, incluindo a recém-inaugurada unidade do hospital Memorial Star em Recife.

A estratégia da SulAmérica não se limita apenas ao lançamento de novos produtos. A empresa também está focada em revitalizar seu portfólio existente e melhorar a experiência do beneficiário. Um exemplo é a reestruturação da linha de produtos Odonto, realizada no segundo semestre de 2023, que trouxe novas funcionalidades e opções para os clientes. A companhia também lançou programas de incentivo para corretores, como o PRA Saúde e Odonto, que visam aumentar a recorrência de vendas e melhorar o desempenho das carteiras.

“Ao enfrentar um cenário de alta competição, nossa estratégia é oferecer produtos e soluções que realmente atendam às necessidades dos nossos clientes e parceiros,” afirma Heitor Augusto, diretor-executivo comercial da SulAmérica. “Estamos implementando uma série de iniciativas para melhorar a qualidade do atendimento e fortalecer nossa presença no mercado. Além disso, o relançamento da campanha ‘Turbina Corretor’ é uma prova do nosso compromisso em apoiar nossos corretores e melhorar nossa rede de vendas”, completa.

A qualidade no atendimento é uma prioridade para a SulAmérica. A empresa investe continuamente na capacitação dos corretores e na melhoria dos processos de atendimento. Entre as medidas adotadas estão a modernização dos sistemas de reembolso e a gestão de fraudes, que visam garantir um atendimento eficiente e transparente. Esses esforços foram reconhecidos recentemente com prêmios importantes. Em 2024, a empresa foi premiada com o Prêmio Valor Inovação, do renomado jornal Valor Econômico, na categoria Seguros e Planos de Saúde. “Nosso foco é garantir que cada etapa, desde o pré-



Heitor Augusto, diretor-executivo comercial

**“AO ENFRENTAR UM CENÁRIO DE ALTA COMPETIÇÃO, NOSSA ESTRATÉGIA É OFERECER PRODUTOS E SOLUÇÕES QUE REALMENTE ATENDAM ÀS NECESSIDADES DOS NOSSOS CLIENTES E PARCEIROS”**

venda até o pós-venda, seja marcada pela transparência e pela eficiência. Receber reconhecimento por nossa atuação aponta que estamos no caminho certo”, diz Augusto.

Entre as iniciativas mais notáveis no âmbito da inovação estão as parcerias com a Wellhub (antes conhecida como Gympass) e a implementação de serviços de telemedicina, que visam ampliar o acesso e a conveniência para os beneficiários. No caso da parceria com a Wellhub, por exemplo, a companhia oferece aos clientes da SulAmérica acesso a uma vasta rede de academias e atividades físicas, promovendo um estilo de vida saudável.

A telemedicina, por sua vez, proporciona consultas médicas a distância, facilitando o acesso a cuidados médicos e reduzindo a necessidade de deslocamentos. Essas iniciativas estão alinhadas com a tendência crescente de digitalização e personalização dos serviços de saúde.

### Forte presença

No âmbito comercial, a SulAmérica tem realizado ajustes significativos em sua estrutura. Denise Carvalho, que assumiu a diretoria comercial das regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Minas Gerais no início do segundo trimestre de 2024, está liderando a empresa em um período de transformação. A companhia conta com filiais em diversas capitais e mais de 90 assessorias cadastradas para oferecer suporte aos corretores, com uma presença especialmente forte no Nordeste.

“Assumir a diretoria comercial dessas regiões é uma oportunidade incrível para implementar estratégias que atendam às necessidades específicas de cada mercado. Estamos investindo em novas soluções e no aprimoramento contínuo da nossa abordagem comercial para promover um crescimento sustentável e oferecer um suporte ainda mais eficaz às nossas equipes e parceiros”, destaca Denise Carvalho.

No Nordeste, a SulAmérica opera com três filiais: Salvador, Recife e Fortaleza. A filial de Salvador é liderada por Marileide Carvalho, enquanto Celso Rocha supervisiona as filiais de Recife e Fortaleza. Cada filial é equipada com equipes comerciais dedicadas e suporte especializado.

As assessorias desempenham um papel fundamental, oferecendo treinamento e suporte técnico que ajudam a garantir um atendimento de qualidade. Giuliano Baeta, responsável pela região Norte e Centro-Oeste, é outro exemplo de como a SulAmérica está investindo em sua estrutura comercial.

A empresa tem se dedicado a enfrentar os desafios territoriais por meio de uma abordagem estruturada e eficiente. “A capacitação contínua e o suporte especializado são essenciais para garantir que nossos corretores possam oferecer um serviço de alta qualidade,” destaca Augusto.

Sob o comando da CEO de Saúde e Odonto, Raquel Reis, a operadora evidencia o progresso de sua estratégia por meio dos mais recentes resultados. Com uma receita líquida de R\$ 7,4 bilhões no segundo trimestre de 2024, um aumento de 10,9% em relação ao mesmo período do ano passado, e uma redução da sinistralidade para 83,6%, a empresa demonstra uma sólida performance mesmo em um setor que enfrenta um cenário desafiador.

“ESTAMOS INVESTINDO EM NOVAS SOLUÇÕES E NO APRIMORAMENTO CONTÍNUO DA NOSSA ABORDAGEM COMERCIAL PARA PROMOVER UM CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL E OFERECER UM SUPORTE AINDA MAIS EFICAZ ÀS NOSSAS EQUIPES E PARCEIROS”



Denise Carvalho, diretora comercial das regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Minas Gerais

> **R\$ 7,4 bilhões** de receita líquida no 2º tri de 2024

||| **10,9%** foi o aumento em relação ao mesmo período do ano passado

**83,6%** de sinistralidade



# Uma mudança que impacta a todos

*Os seguros são fundamentais para minimizar as perdas e os prejuízos causados por eventos extremos; corretor precisa orientar os consumidores sobre a diferença de contar ou não com uma proteção*

Sabemos que as mudanças climáticas geram impacto em todo o mundo de formas diferentes. No Brasil, as mudanças climáticas geram eventos extremos como chuvas, alagamentos, secas e vendavais. Nas regiões Norte e Nordeste não têm sido diferente.

“No momento em que as regiões Norte e Nordeste passam por problemas como redução de recursos hídricos, secas, aumento da temperatura, entendemos que as

produções agrícolas são muito afetadas e demandam maior proteção”, sinaliza Raquel Cerqueira, superintendente de Ramos Elementares da Bradesco Auto/RE.

Por isso, ela menciona como soluções o seguro Equipamento Agrícola, que protege o produtor de atividades agrícola, pecuária, aquícola e florestal, e o seguro Empresarial, que cobre fenômenos como incêndio, queda de raio e incêndio decorrente de queimadas em zonas rurais. “Além da cobertura básica, o seguro oferece diversas coberturas opcionais para proteger o estabelecimento empresarial, como alagamentos, inundações e desmoronamento”, descreve.

“A seca que atinge a Região Norte, principalmente os estados do Amazonas e de Rondônia, tem sido uma das mais severas já registradas nas localidades. Isso tem causado impactos ambientais e socioeconômicos significativos, especialmente na produção agrícola e no segmento de transportes, uma vez que os rios são parte essencial na infraestrutura de transportes de alimentos e outros insumos”, comenta Cefas Rodrigues, diretor Regional Comercial Norte da Tokio Marine.

Inclusive, ele tem notado uma maior procura pelo seguro de Transportes, em especial, com um crescimento de 58% no acumulado até agosto.

“Neste cenário, observamos que as pessoas estão em busca de proteção contra possíveis imprevistos, garantindo a segurança de sua família e entes queridos. Isso aumenta a adesão a seguros como Vida e Residencial”, observa Ronaldo Dalcin, diretor Regional Comercial Nordeste da Tokio Marine.

“Até agosto deste ano, por exemplo, verificamos aumentos significativos de 23,2% na busca pelo produto Vida Individual, 21% no produto Residencial e 12,5% no Empresarial”, acrescenta Dalcin.

### Conscientização deve aumentar

Raquel alerta sobre a necessidade de todos estarem atentos às tendências climáticas, que surgem de maneiras diferentes em cada região, como forma de antecipar sinistros e promover uma maior análise dos riscos. “O que nos possibilita oferecer coberturas abrangentes. Ao coletarmos dados e analisarmos as causas e efeitos das calamidades recentes, podemos gerenciar os riscos e reduzir os impactos”.

“Conforme pudemos observar em tragédias climáticas recentes no Brasil, as perdas e prejuízos podem ser agravados para aqueles que não possuem seguro. Por isso, é necessário conscientizar a população a respeito da importância desta proteção e oferecer coberturas e soluções de seguros cada vez mais amplas e adequadas”, acrescenta a superintendente da Bradesco Auto/RE.

Eduardo Fazio, diretor Regional da Zurich Seguros, destaca que o seguro é uma ferramenta mais do que necessária para o enfrentamento das adversidades climáticas. “Vemos que, para muitas delas, como alagamentos e incêndios, existem coberturas específicas em linhas pessoais, como seguros de Automóvel e Residenciais, e em linhas empresariais, sejam pequenas ou grandes empresas, que buscam ampliar a prote-

ção não apenas no caso de bens avariados e prejuízos materiais, mas também no que se refere à segurança das pessoas e à continuidade dos negócios”, diz.

### Papel do corretor

“Os corretores são nosso principal canal de distribuição e têm o papel de mostrar aos consumidores como o seguro é fundamental para proteção de bens e patrimônios em casos de tragédias climáticas. Por isso, é importante que informem sempre aos clientes como os diferentes tipos de seguros e coberturas podem reduzir as perdas e prejuízos”, indica a superintendente da Bradesco.

O diretor da Zurich aponta que considerando a intensificação em frequência e severidade desse tipo de ocorrência, o corretor precisa estar atento às particularidades e necessidades das pessoas e das empresas para atuar como um verdadeiro consultor de riscos, recomendando coberturas, serviços ou soluções de prevenção que façam sentido para o contexto daquele segurado. “Do nosso lado, estamos à disposição dos corretores para ajudá-los a compreender as necessidades dos

clientes e as proteções que realmente possam apoiá-los nos momentos mais críticos. É o nosso papel”.

Para Dalcin, o maior argumento que o corretor pode utilizar, de maneira geral, é que a adesão a um seguro, seja ele qual for, é essencial para a proteção das pessoas e seus patrimônios, garantindo segurança e tranquilidade no dia a dia.

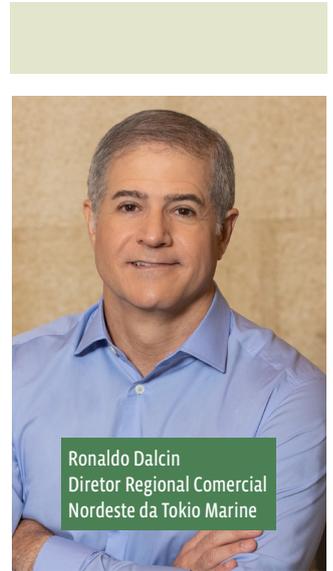
Cefas acrescenta que a companhia oferece seguros com soluções customizadas para seus clientes, com produtos elaborados especialmente para suas necessidades. “Esse é um dos principais argumentos que o corretor, como nosso principal aliado, pode utilizar, disseminando informações e levando a cultura do seguro para os mais variados perfis de clientes”.

### Apoio além da proteção

“Na Zurich, acreditamos na importância de investirmos em ações de sustentabilidade em nossas operações, processos, produtos e serviços, engajando nossos clientes e parceiros, visando mitigar o impacto das mudanças cli-

máticas no mundo. Temos diversos exemplos disso no nosso negócio, desde estratégias de descarbonização de carteiras de investimento, compensação de carbono em produtos, reciclagem de resíduos advindos dos processos de sinistros, entre outros”, comenta o diretor da Zurich.

Fazio lembra que a companhia possui um Fundo de Catástrofes, criado justamente para apoiar a comunidade em situações de calamidade pública (muitas delas relacionadas a eventos climáticos). “Já apoiamos emergencialmente mais de 80 mil pessoas na região desde 2023, devido às chuvas nos estados da Bahia, Alagoas e Pernambuco, e as secas nos estados do Amazonas e do Pará”.



Ronaldo Dalcin  
Diretor Regional Comercial  
Nordeste da Tokio Marine



Eduardo Fazio  
Diretor Regional da Zurich Seguros



ESTUDO FEITO PELA ZURICH EM 2023 COM EXECUTIVOS DO MUNDO TODO SOBRE INICIATIVAS PARA UM FUTURO NET-ZERO MOSTROU QUE AS EMPRESAS ESPERAM CONTAR COM O APOIO DO SETOR SEGURADOR ATRAVÉS DA GESTÃO DE RISCOS, AVALIAÇÃO DE RISCOS E FORMAÇÃO DE PARCEIRAS



Raquel Cerqueira  
Superintendente de Ramos  
Elementares da Bradesco Auto/RE



Cefas Rodrigues  
Diretor Regional Comercial  
Norte da Tokio Marine

# O potencial do RC para os corretores

*Diversificação de carteira e consultoria ao segurado estão entre os argumentos para o corretor ingressar no ramo*

**A**pós a pandemia, as pessoas passaram a se preocupar mais com as responsabilizações, e com o que já está disposto no Código Civil, em seus artigos 186 e 187, que define erro como negligência, imprudência e imperícia. “O mesmo Código, em seu artigo 927, fala sobre a obrigação de reparação do dano”, ressalta Adjamir Pontes Cesar, executivo da Garantia João Pessoa, assessoria associada à Aconsegu-NNE.

Ele observa que entre as profissões mais reclamadas estão Contadores, Profissionais de Saúde e as Agências/Operadoras de Turismo.

Na Tokio Marine, os produtos de Responsabilidade Civil estão dentro do portfólio de pessoas jurídicas e contemplam RC clássico, D&O, RC Profissional, RC Riscos Ambientais, RC Riscos Cibernéticos e RC Geral. Inclusive, a companhia conta com a estrutura Estratégia de Negócios, composta por especialistas que auxiliam corretores de pequeno e médio portes, para potencializar os negócios da carteira de produtos PJ.

“Quando falamos em E&O, hoje, na Tokio Marine, temos por volta de 30 atividades contempladas neste segmento. Entre elas, as demandas são das áreas de tecnologia, engenharia e notários (profissionais que trabalham com cartórios). Assim, de forma geral, temos segurados nos mais diversos ramos como petshops, que é um segmento em crescimento no Brasil”, descreve Ronaldo Dalcin, diretor Regional Comercial Nordeste da Tokio Marine.

Ele destaca que a maior procura pelo seguro de Riscos Cibernéticos e o E&O se deve, em especial, à maior capacitação da equipe da companhia e das assessorias e corretores, que têm buscado mais qualificação para trabalhar esses produtos junto aos clientes. “Além, é claro, de um trabalho constante de conscientização sobre a importância da cultura do seguro”.

Na visão da Zurich, especificamente nas regiões Norte e Nordeste, os segmentos da economia que mais demandam a contratação de RC Geral são: grandes comércios e indústrias; prestação de serviços; bares, restaurantes e hotéis, e shopping centers.

“Sobre o RC Profissional, considerando todo o mercado, vimos um crescimento de mais de 20% dos prêmios nacionais nesse produto de 2022 para 2023. Se destacam na região profissões como advogados, engenheiros, contadores, corretores de

seguros e agentes de viagem. É uma região com um volume significativo de profissionais como engenheiros, advogados, arquitetos, consultores, entre outras profissões que demandam esse seguro”, depõe Eduardo Fazio, diretor Regional da Zurich Seguros.

## Assessoria no apoio ao corretor

O executivo da Garantia lembra que uma assessoria é o braço especializado para fazer o corretor vencer desafios. “A assessoria propõe traduzir pra uma linguagem acessível, o que antes poderia ser de extrema complexidade para o corretor, e assim desenvolver em sua carteira o RC que, com certeza, figurará como os cinco maiores ramos do mercado nos próximos anos”.

A proteção agrega no portfólio oferecido pelos corretores. “As remunerações são bastantes justas, sendo um ramo de baixa sinistralidade e ocupação do tempo operacional do corretor. Vale dizer que o movimento em torno de captação do cliente é mínimo, pois com certeza já faz parte de sua carteira em outros ramos, como automóvel e vida. Lá ele terá: médicos, advogados, contadores, profissionais de TI, dentistas, cartórios, entre outros tantos para fazer oferta”, destaca Cesar.

Independente do ramo, Dalcin lembra que a diversificação da carteira é uma excelente oportunidade para os corretores porque eles conseguem, por meio dessa estratégia, aumentar suas vendas com clientes atuais e ainda abrir caminho para novos negócios.

“O RC Profissional, por exemplo, é uma ótima oportunidade para os corretores diversificarem o seu portfólio, uma vez que se trata de um produto com ticket médio relativamente baixo e que pode ser contratado por profissionais

liberais, que em grande parte, já fazem parte da carteira de clientes do corretor para produtos massificados como auto e vida”, argumenta Fazio.

“Atualmente, há um enorme potencial a ser explorado, tanto no mercado de produtos de RC, com oportunidades de negócios em micro, pequenas e médias empresas, quanto no de produtos para pessoa física - contemplando o corretor, uma vez que gera novas oportunidades de negócio para ele também”, diz Cefas Rodrigues, diretor Regional Comercial Norte da Tokio Marine.



Adjamir Pontes Cesar  
Executivo da Garantia João Pessoa



Eduardo Fazio  
Diretor Regional da Zurich Seguros



Ronaldo Dalcin  
Diretor Regional  
Comercial  
Nordeste da  
Tokio Marine



Cefas Rodrigues  
Diretor Regional  
Comercial Norte  
da Tokio Marine

# Seguro Funeral + Tokio Marine

Quem planeja o futuro  
tem mais tranquilidade  
até nos momentos  
mais difíceis.

Mais que um plano  
funerário, um Seguro  
com benefícios inovadores

- ⦿ Assistência Funeral Completa.
- ⦿ Aquisição de Jazigo.
- ⦿ Orientação para Inventário e Testamento.

Fale com o seu  
Gerente Comercial  
e saiba mais.



TOKIO MARINE  
SEGURADORA

PLANOS A PARTIR DE R\$:

**0,50** POR  
DIA.

A plataforma educativa que permite ao Segurado simular inventário e minuta de testamento com base nas informações inseridas pelo usuário no sistema. Essa plataforma não fornece orientação jurídica, contábil, financeira, regulatória ou fiscal. Em caso de dúvidas, recomendamos a busca de um advogado de sua confiança. Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Funeral + Processo SUSEP 15414.625875/2024-18. Consulte as Condições Gerais em [www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br). Para abertura de sinistro ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). 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 site eletrônico [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br). Os preços variam em função da idade, sexo, capitais segurados e coberturas contratadas. Agosto/2024.



## Uma entidade jovem com grandes realizações

*Djalma Ferraz segue na presidência da Aconsef-NNE, que ingressa em novo ciclo ao comemorar seus dois anos de existência, em cerimônia que destacou a humanização do seguro*

**A** Aconsef-NNE reconduziu Djalma Ferraz para o segundo mandato como presidente durante cerimônia que celebrou os dois anos de existência da entidade. O evento realizado em agosto, em Salvador (BA), reuniu assessorias associadas, parceiros comerciais e as principais lideranças do mercado segurador.

“Os seguradores e corretores são os dois atores principais do mercado de seguros. No entanto, as assessorias em seguros adquirem um protagonismo neste momento, mostrando seu papel e a sua relevância no mercado de seguros”, destacou Ferraz, em seu discurso de posse do segundo mandato.

As palavras do presidente vão ao encontro do fato de as assessorias contribuírem imensamente para o trabalho consultivo do corretor e, conseqüentemente, para a valorização do seguro pelo consumidor, inclusive para a humanização do seguro.

Com 33 assessorias associadas e 200 profissionais responsáveis por atender diretamente cerca de 5 mil corretores, a Aconsef-NNE avançou nestes dois anos com a diretoria sob a liderança de Ferraz.

“Temos assessorias com várias características e sabemos que a importância e o papel das assessorias não está somente na distribuição, mas está alinhada com o bom atendimento ao cliente final. A humanização requerida no mercado de seguros



Djalma Ferraz  
Presidente da Aconsef-NNE

é um ponto principal nas atividades das assessorias”, descreveu Ferraz, ao ressaltar a importância de as seguradoras investirem em tecnologia, mas também direcionarem olhar estratégico às pessoas.

### Legado

A Aconsef-NNE começou às suas atividades em agosto de 2022 e, conforme o presidente, nesses dois primeiros anos a associação conseguiu realizar vários projetos e participar de muitas atividades no mercado de seguros em todo o Brasil.

“Constituímos as comissões compostas e coordenadas pelas próprias associadas para contribuírem com as atividades gerais da Aconsef-NNE como: Comunicação (lançamento da Revista da Aconsef-NNE e abastecimento das redes sociais), Finanças (controle de contas e arrecadação), Novas Associadas (acompanhamento e entrevistas às assessorias interessadas em seu unirem à Aconsef-NNE), Capacitação e Formação Profissional (importante convênio com a ENS), Parcerias

e Benefícios, Relações Institucionais, Eventos e Ética”, cita.

Neste segundo mandato, Ferraz também planeja fortalecer o trabalho das comissões, especialmente a de Capacitação e Formação Profissional e a de Parcerias e Benefícios com o objetivo de produzir novas ações que envolvam as associadas e tragam mais benefícios diretos aos corretores de seguros atendidos.

“Considerando que a Aconsef-NNE é ainda muito nova, talvez o nosso legado principal tenha sido tornar a instituição conhecida em todo o Brasil e, conseqüentemente, o trabalho que as nossas associadas realizam com muita dedicação nas regiões em que atuam”, compartilha Ferraz.

### Olhar para o futuro

Segundo ele, a grande missão continua sendo a busca pelo reconhecimento do trabalho



dedicado e profissional que cada assessoria associada oferece para a indústria do seguro. “Sabemos que este canal de atendimento aos corretores de seguros está se fortalecendo cada vez mais, mas precisamos fazer o trabalho da comunicação, isto é, tornar comum este entendimento, e trabalharmos pela sua constante melhoria, acompanhando a dinâmica do mercado”.

“A Aconsef-NNE vive um momento muito especial de avanço e consolidação. Temos muito a desenvolver, muitos projetos a realizar, mas também podemos dizer que estamos bem próximos de alcançarmos a altitude de cruzeiro em nosso voo”, ressalta o presidente.



## CONHEÇA A DIRETORIA EXECUTIVA DA ACONSEG-NNE PARA 2024-2026

- **Presidente** | Djalma Ferraz – Assessoria Ferraz (Vitória da Conquista-BA)
- **Vice-presidente** | Pedro Gomes – Resulta Assessoria (Maceió - AL)
- **Diretora Administrativa** | Yvana Naira – Franquiada Assessoria (Salvador - BA)
- **Diretor Financeiro** | David Correia – DC Assessoria (Fortaleza - CE)
- **Diretor de Comunicação e Inovação** | Eduardo Scartezini Seguros e Negócios (Natal - RN)

**Conselho Administrativo** | Valquiria Ferreira, Pedro Macedo, Elane Cardoso, Cláudio Mourão, José Elder e Daniela Israel

**Conselho Fiscal** | Juliano Brito, Joacy Almeida e Rodesio Toledo

**Suplentes Diretoria Executiva** | Yuri Costa, Lenilton Faustino e Pedro Henrique



“Cinco mil corretores, 33 associadas espalhadas em 16 estados da federação. Que orgulho, Aconsef-NNE, desse trabalho que é feito com grande maestria e que, sem ele, certamente o mercado de seguros não seria o que é hoje”

Ronaldo Dalcin, presidente do Sindseg-NNE



“As assessorias são fontes de conhecimento e especialização. Elas oferecem aos corretores não apenas o acesso a informações atualizadas sobre produtos, regulamentação e tendências de mercado, mas também treinamentos e capacitações que os tornam mais preparados para enfrentar os desafios do dia a dia”

Josimar Antunes, presidente do Sincor-BA

“A Bahia tem orgulho em ter o Djalma em posição de destaque”

Fausto Dórea, presidente do Clube dos Seguradores da Bahia



“As assessorias são uma extensão da comunicação das seguradoras e a forma mais eficiente para conseguirmos chegar em vários rincões no Brasil. Cada vez mais a comunicação através da tecnologia facilita e acelera os negócios, mas a relação humana permanece e as assessorias são peças fundamentais nesse sentido”

Paulo César Martins, presidente do Sindseg BA/SE/TO

“Para nós, da Aconsef-Centro-Oeste, é uma honra e um orgulho estar aqui e desejar toda a sorte e sucesso nessa nova gestão. O sucesso de uma Aconsef é o sucesso de todas as Aconsefs do Brasil”

Enir Junker, presidente da Aconsef Centro-Oeste



“A Aconsef-NNE em seus dois anos de vida tem construído um caminho que enaltece não só o mercado das regiões Norte e Nordeste, mas sobretudo apresenta a dimensão e a importância do nosso mercado de seguros, além da força das assessorias de seguros no atendimento aos corretores de seguros”

Ricardo Montenegro, presidente da Aconsef-SP

“Somos uma extensão dos escritórios das seguradoras. Desejo ao amigo Djalma e a toda a diretoria da Aconsef-NNE muito sucesso nesse novo biênio”

Robson Carneiro, presidente da Aconsef-MG



## Corretor é um verdadeiro parceiro do cliente

*Para Erico Parente, os profissionais são peças-chave na expansão e consolidação do mercado de seguros na região*

Os estados do Amazonas e Roraima, sob a representatividade do Sincor-AM/RR, são regiões de grande potencial de crescimento no mercado de seguros, com características únicas e desafios específicos. “Nossa missão é fortalecer a presença dos corretores com o aumento na base quantitativa e qualitativa e ampliar a conscientização sobre a importância dos seguros nessas áreas”, comenta Erico Parente, presidente do Sincor-AM/RR, que em 2023 sediou o Congresso dos Corretores de Seguros da Região Norte (CongreNorte), cujo objetivo é fortalecer o mercado de seguros na região Norte do Brasil, promovendo a integração e união entre os corretores e demais profissionais do setor.

Segundo ele, a maior dificuldade enfrentada pelos corretores locais é a falta de infraestrutura e o acesso limitado a tecnologias avançadas, que são essenciais para melhorar a eficiência e o alcance dos serviços prestados.

“Os corretores nessas regiões precisam de maior acesso a treinamentos e capacitações contínuas, além de suporte tecnológico para atender melhor seus clientes e expandir suas operações. A tecnologia da educação a distância já ajuda a cobrir essa carência, porém, precisamos difundir e conscientizar os profissionais que atuam na região e propagar a atividade de seguros para aumentar o número de profissionais na região”, argumenta.

Nesse cenário, o sindicato tem trabalhado incansavelmente para oferecer cursos de capacitação através da Escola de Negócios e Seguros (ENS), promover eventos de networking e atuar na defesa dos interesses dos corretores junto às seguradoras e aos órgãos reguladores.

O foco principal, inclusive, tem sido a digitalização dos serviços e a capacitação contínua dos corretores, garantindo que estejam preparados para enfrentar os desafios do mercado moderno.

“É fundamental que os profissionais mantenham um relacionamento próximo e de confiança com seus clientes, entendendo suas necessidades específicas e oferecendo soluções personalizadas que agreguem valor”, sugere.

O presidente do Sincor-AM/RR vê as assessorias em seguros com atuação relevante devido à quantidade reduzida de colaboradores das seguradoras na região. “Elas têm um papel importantíssimo ao oferecer suporte técnico e operacional aos corretores, permitindo que eles se concentrem no atendimento ao cliente e na expansão de seus negócios”.

Ele define o corretor de Manaus e Roraima como resiliente, adaptável e um verdadeiro parceiro de seus clientes, sempre buscando as melhores soluções para suas necessidades.

“A atuação dos corretores em Manaus e Roraima é mar-



Erico Parente  
Presidente do Sincor-AM/RR

cada por um profundo conhecimento das necessidades locais e um compromisso com a educação do cliente sobre os benefícios dos seguros. Esses profissionais são peças-chave na expansão e consolidação do mercado na região”, destaca o presidente.

O sindicato tem como finalidade promover o fortalecimento e união da categoria por meio também do oferecimento de benefícios aos associados. Entre eles estão cursos e avaliações para a formação de novos corretores, suporte jurídico e contábil, além de planos de saúde e seguros de vida. Atividades sociais e incentivo ao conhecimento também fazem parte dos focos do sindicato fundado em 1989.

**“A TECNOLOGIA DA EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA JÁ AJUDA A COBRIR ESSA CARÊNCIA, PORÉM, PRECISAMOS DIFUNDIR E CONSCIENTIZAR OS PROFISSIONAIS QUE ATUAM NA REGIÃO E PROPAGAR A ATIVIDADE DE SEGUROS PARA AUMENTAR O NÚMERO DE PROFISSIONAIS NA REGIÃO”**

# Zurich e Corretor

## #geração\_z

A #geração\_z, uma nova geração de seguros, busca proteger as pessoas, seus bens e o planeta. E você, corretor, tem papel fundamental para apresentar a melhor solução aos clientes.

Neste Dia do Corretor de Seguros, agradecemos você por ser nosso parceiro. Seu profissionalismo e dedicação permitem que nossos clientes encontrem a proteção ideal para cada fase da vida.

**12 de outubro**  
**Dia do Corretor de Seguros**



Zurich. Uma nova  
geração de seguros.



Veja a mensagem de  
Marcio Benevides,  
nosso Diretor Executivo  
Distribuição, e faça parte  
da #geração\_z.

# GIRO DA ACONSEG-NNE

fotos | Vitor Moreira



Da esq. p/ dir.: Djalma Ferraz, Josimar Antunes (presidente do Sincor-BA) e Edson Franco

Da esq. p/ dir.: Antonio Daniel (presidente do CSP-BA), Djalma Ferraz e Josimar Antunes

## MOMENTO CONHECER

Em julho, o presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz, e as associadas do estado da Bahia participaram do evento “Momento Conhecer: Cenário da Previdência Privada”, promovido pelo CSP-BA, que contou com a presença do presidente da Fenaprevi e CEO da Zurich Brasil, Edson Franco.

## DE CORRETOR PARA CORRETOR

O Sincor-PE realizou o Workshop de Corretor para Corretor na cidade de Recife (PE), em agosto, que abordou o tema “Desafios da gestão de uma empresa familiar e como preparar a médio e a longo prazo um plano de sucessão para seu negócio”.

A Coordenadora da Comissão de Formação e Capacitação Profissional da Aconseg-NNE, Patrícia Holanda, esteve presente ao evento organizado pelo presidente do Sincor-PE, Carlos Valle.



## CLUBE DAS EXECUTIVAS DO MERCADO DE SEGUROS DE PE



A Aconseg-NNE parabeniza a presidente Izabel Lopes e sua diretoria pelo 7º Aniversário do Clube das Executivas do Mercado de Seguros de Pernambuco. No evento de comemoração, realizado em agosto em Recife (PE), Pedro Macedo, presidente do Conselho da Aconseg-NNE, e as associadas Daniela Israel e Donovan Souza (Daxa), Patrícia Holanda (Phoenix) e Fernanda Lima (Conserts Assessoria) representaram a associação.



## SEMANA DO SEGURO

As assessorias associadas à Aconseg-NNE sediadas em Pernambuco participaram da abertura oficial da Semana do Seguro, em Recife. Estiveram presentes o presidente do Sincor-PE, Carlos Valle; o presidente do Sindseg NNE, Ronaldo Dalcin; representando o prefeito de Recife, o Vereador Carlos Muniz e o Vereador Zê Neto, que foi o responsável pela implantação da Semana do Seguro.



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

A edição número 5 da Revista da Aconseg-NNE entrou em circulação e as assessorias associadas se engajaram na distribuição de exemplares para os corretores e executivos de seguradoras parceiros.

Bora dar um giro para ver quem deu uma olhadinha na nossa revista. Afinal, dentre as lideranças do mercado está Fernando Dantas, presidente do Sincor-CE (à dir.) com o diretor Financeiro da Aconseg-NNE, David Correia (foto 2).

# 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

## CONSERTS ASSESSORIA

Sérgio Tadeu | @consertsassessoria  
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



SulAmérica

# A Seguradora n° 1 do país pelo ranking Valor 1.000

Tradição, inovação  
e compromisso com a vida.



Acesse [sulamerica.com.br](https://sulamerica.com.br)  
e fale com seu corretor.