

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

# ACONSEG<sup>NNE</sup>

ANO III . NÚMERO 8 . JAN/FEV/MAR 2025

## A ASSERTIVA ESTRATÉGIA DA TOKIO MARINE NO NORTE E NORDESTE

Seguradora aposta na especialização,  
no oferecimento de soluções  
completas e no relacionamento  
com os parceiros para avançar na  
diversificação de produtos



### Reforma no seguro

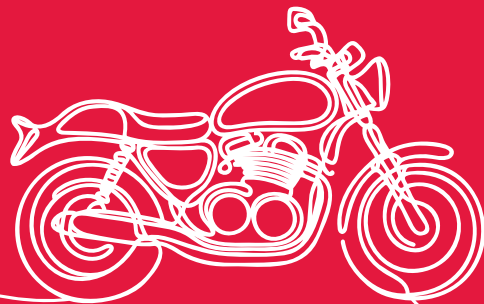
Entenda como as mudanças na legislação podem influenciar o panorama do setor

Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte (à esq), e Ronaldo Dalcin, diretor Comercial Regional Nordeste da Tokio Marine

### Seguro auto

Como novas opções podem ajudar a trazer novos segurados para o mercado

# BRADESCO SEGURO MOTO



Tranquilidade  
e proteção  
para moto.

Ofereça o Bradesco Seguro Moto  
para seus Clientes e faça  
bons negócios.



Saiba Mais



**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.



Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE

## NOVO MOMENTO DO MERCADO

O ano de 2025 começou com mudanças. Aliás, 2024 foi encerrado com uma novidade que transforma o mercado de seguros de forma nacional e em todos os ramos com a Lei 15.040/24. O novo Marco Legal de Seguros é, para nós todos, um marco histórico, tendo em vista que a legislação anterior era do século passado.

A importância dele se revela no simples fato de refletirmos sobre a quantidade de atualizações que nós tivemos e quanto o mercado de seguros se transformou apenas nos últimos dez anos. Pois é, precisávamos de uma nova lei e ela entrou em fase experimental em dezembro do ano passado e segue assim até dezembro deste ano.

O início deste ano trouxe outra importante mudança com a Lei Complementar 213/25, que regulamenta a atuação das chamadas associações de proteção e cooperativas de seguros.

Nós, da Aconseg-NNE, acompanhamos os debates em torno dos assuntos e, devido às suas importâncias, trouxemos nesta edição uma matéria que aborda pontos para que os corretores de seguros estejam atentos e entendam como essas mudanças podem ou não impactar o seu trabalho.

Também destacamos uma matéria sobre o seguro auto e como as seguradoras já atuantes veem esse novo cenário, já que o ramo tem impacto direto principalmente da Lei 213/25.

De forma geral, entendemos que as mudanças ocorrem para fornecer mais segurança ao consumidor e possivelmente reduzir a judicialização, além de contemplar mais opções no mercado. Isso é bom, pois pode contribuir para a democratização do seguro, fazendo-o chegar a inúmeras pessoas que até então estavam à margem do mercado.

O nosso desafio é nos mantermos atualizados e atentos às nossas responsabilidades. Afinal, o seguro é uma proteção privada com grande valor social.

Ainda nesta edição destacamos a Tokio Marine, companhia reconhecida como um dos melhores modelos de assessorias do Brasil. No bate-papo, Ronaldo Dalcin e Cefas Rodrigues, diretores da companhia, nos contam sobre o desempenho nas regiões norte e nordeste, além de falar sobre parceria e desafios.

Acreditamos na força de trabalho das assessorias como braços potentes das seguradoras no melhor atendimento aos corretores. Esse é o nosso negócio principal e assim continuará, independentemente das mudanças pelas quais o mercado passará.

**O ano está apenas começando. Contem conosco.**

**“ACREDITAMOS NA FORÇA DE TRABALHO DAS ASSESSORIAS COMO BRAÇOS POTENTES DAS SEGURADORAS NO MELHOR ATENDIMENTO AOS CORRETORES. ESSE É O NOSSO NEGÓCIO PRINCIPAL E ASSIM CONTINUARÁ”**

## 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.

## Estratégia da Tokio Marine contribui para avançar no desafio da diversificação

*Regionais Norte e Nordeste têm o objetivo comum de expandir a presença da companhia, trabalhar a especialização no atendimento aos corretores e oferecer soluções completas e serviços qualificados*

O ano de 2012 pode ser considerado um divisor de águas na operação da Tokio Marine nas regiões Norte e Nordeste. Afinal, foi quando a companhia criou as diretorias responsáveis para cada uma das regiões. “Desde então, temos focado em ampliar a atuação da companhia na região, expandir a presença de nossas carteiras e construir, cada vez mais, um relacionamento perene com nossos corretores”, comenta Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte da Tokio Marine.

Com o objetivo de atuar de maneira próxima aos corretores e assessorias, sempre atentos às oportunidades e atualizações de mercado, a companhia decidiu dividir para somar.

Como resultado, passou a registrar crescimentos suntuosos e a despontar nessas regiões. “O pilar do nosso segmento

é o aspecto relacional. É aqui onde conseguimos configurar muita diferença no negócio. Agora, de fato, estamos com a presença comercial muito acelerada nessas pontas”, expõe Ronaldo Dalcin, diretor Comercial Regional Nordeste da Tokio Marine.

### Marca histórica no Nordeste

Em 2024, a regional Nordeste bateu quase R\$ 600 milhões em produção, uma marca histórica com crescimento de 12,5%. A evolução se deu em produtos como Auto (12,3%), mas também o E&O (33%), Vida (27%), Transporte (21,4%) e Residencial (21%).

Vale ressaltar que, entre as oito regionais da Tokio, a Nordeste foi a que mais cresceu no Vida. “Temos uma estrutura na companhia dedicada ao produto Vida, com uma diretoria nacional de Vida e duas profissionais dedicadas ao produto nas regiões Norte e Nordeste. Temos a Silvia Nascimento, gerente de Vida Massificados e a Cinda Braga, gerente de Vida PJ. Aqui está uma das chaves do nosso sucesso”, diz Dalcin.

A carteira de Transportes já está consolidada na região, pois a Tokio já é a primeira no segmento. “Crescer em cima de uma base que já é grande e consolidada é muito importante”.

Dalcin define o Residencial como um grande desafio. “Quando olhamos as estatísticas da FenSeg vemos que apenas 17% das residências no Brasil são seguradas; na região Nordeste, são apenas 6,4%. Isso se transforma em oportunidade porque temos um lapso comparado com o mercado nacional e um espaço na minha visão para crescer”.

O crescimento no Residencial é decorrente de um trabalho focado. Conforme o diretor, cada gerente comercial recebe uma relação de corretores produtivos. “No início de 2024, pegamos a relação e vimos que a ativação de corretores no produto Residencial era muito baixa. Começamos a fazer um trabalho que passou por incluir mais o Residencial nas nossas apresentações, inclusive dentro dos road shows que fazemos ao longo do ano. Em alguns casos, percebemos que o corretor ainda não sabia que a Tokio tinha um Residencial tão competitivo e de tanta qualidade no que se refere às assistências 24 horas. A regional hoje possui quase 2,8 mil corretores e o desafio é propagar isso no dia a dia”, explica.

Já a Regional Norte obteve um crescimento de 10% em comparação com o ano de 2023 e atingiu R\$ 370 milhões em produção em 2024. “Dentre os ramos que mais tivemos destaque, podemos trazer o PJ, com 36,6% de aumento, e as carteiras de Riscos Nomeados (92,8%) e Transportes (49,2%)”, cita Cefas.

### O Automóvel e a diversificação

O crescimento da Tokio em outros ramos ocorre sem deixar o produto Automóvel de lado. “Na nossa região, o Auto é um produto porta de entrada para praticamente todos



Cefas Rodrigues  
Diretor Comercial  
Regional Norte da  
Tokio Marine

os parceiros de negócios. Mas, ainda assim, com uma base grande, cresceu dois dígitos”, frisa Dalcin.

Segundo ele, o Automóvel é muito cíclico, mas possui um aspecto relacional e a área comercial consegue movimentar e, em alguns momentos, estimular o crescimento do produto. “No Nordeste, o formato de distribuição do Auto em vários estados é diferente, pois temos, além do corretor, o produtor. Em Recife, temos corretores com 100 produtores ativos, que são pessoas que precisam ser abastecidas de informações, atualizações do produto e treinamento”.

Em 2024, o Automóvel representou 60,5% da produção da Tokio Marine e, na Regional Nordeste, este número chegou a 86%.

“A carteira de Auto segue sendo um de nossos carros-chefes, no Norte e em toda a companhia a nível nacional. Apesar disso, como uma seguradora multiprodutos, nós estamos ampliando a nossa atuação junto aos nossos parceiros de negócios, para auxiliá-los na identificação e no aproveitamento de oportunidades em outros segmentos, e acreditamos que a carteira de produtos PJ deve ganhar um destaque ainda maior neste ano de 2025 na região”, expõe Cefas.

### As assessorias e os desafios

Dos quase R\$ 600 milhões de produção em 2024, 44% foram oriundos do canal assessorias. “A regional cresceu 12,5% em 2024 e as assessorias cresceram 18%. As assessorias são extensão da sucursal e são a nossa equipe. Temos uma parceria muito grande, pautada em respeito, transparência e, principalmente, em confiança”, ressalta o diretor da Tokio para o Nordeste”.

“As assessorias são parceiros essenciais para aumentar a nossa penetração de mercado e para ampliarmos os canais de distribuição dos nossos produtos”, destaca Cefas.

Para Dalcin, o maior desafio da regional Nordeste é diversificar a produção. “Temos assessorias com concentração de 97% em Automóvel. Isso é perigoso e não é desejável”.

Por isso, a companhia trabalha para que os gerentes comerciais tenham a noção dos diferenciais dos 90 produtos para estabelecer um diálogo com o corretor, de forma que depois ele trabalhe a demanda com os especialistas. “Esse é outro ponto muito importante. Entender as demandas locais que têm mais a ver com a parte operacional. Algumas demandas já estão indo para atendimento na matriz, para cada vez mais deixar as sucursais e as assessorias focadas em venda, na ativação do corretor e produção”, explica Dalcin.

Segundo Cefas, hoje o maior desafio na região norte está relacionado a questões logísticas como a infraestrutura, que ainda é muito precarizada, a ausência de estradas pavimentadas e as dificuldades enfrentadas, principalmente nos períodos de estiagem. “Apesar disso, é possível enxergar possibilidades, especialmente quando falamos em seguro de Transportes, por exemplo. 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”, indica.

### Oportunidades em 2025

Para 2025, Dalcin recomenda que o corretor olhe para os seguros Garantia, Transporte, Risco de Engenharia e Empresarial. Ao corretor que não tem experiência nesses ramos, ele recomenda que trabalhe em co-corretagem com outro corretor.

“A Tokio vai caminhar para um viés de especialização e comercial. É aqui que fazemos a diferença e aqui continuaremos a ser um dos líderes do mercado de seguros”, diz Dalcin, que acredita no crescimento de 15% da regional nesse ano.

“Para 2025, nós esperamos manter o bom desempenho e o crescimento acima dos dois dígitos. Acreditamos que o produto de Transportes tem boas expectativas, assim como o Empresarial e o Garantia”, descreve Cefas.

Segundo o diretor da região Norte, a companhia seguirá reforçando a atuação como uma seguradora multiprodutos, especialista no atendimento a corretores e clientes, com soluções completas e serviços qualificados.

Especialização, capacitação e atendimento de excelência são algumas palavras-chaves da atuação da companhia. “Para 2025, entendemos que, apesar dos desafios, o mercado segurador é resiliente e deve continuar crescendo porque continuaremos trabalhando em prol do fortalecimento da cultura do seguro no Brasil. Na Tokio Marine, seguiremos reafirmando o nosso comprometimento em manter os investimentos no País – tarefa que estamos cumprindo há mais de 65 anos –, com a oferta de soluções de excelência que protejam a Vida e o Patrimônio das Pessoas e Empresas”, conclui Cefas.



Ronaldo Dalcin  
Diretor Comercial  
Regional Nordeste  
da Tokio Marine



## A nova realidade do mercado

*Mudanças entre o final de 2024 e o começo de 2025 ajudarão o mercado de seguros a se desenvolver mais? O que o corretor de seguros precisa saber?*

**D**e forma geral, o mercado tem muito a comemorar pelo seu novo Marco Legal de Seguros, sancionado pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva. A Lei 15.040, que entrou em vigor em dezembro de 2024 e tem como período de adaptação até o mês de dezembro deste ano, tem como base o PL sobre o contrato de seguro 2.597/04, levado à Câmara Federal pelo então deputado José Eduardo Cardozo.

Para Armando Vergilio, presidente da Fenacor, a lei “foi muito bem feita” e haverá tempo suficiente para o mercado se ajustar às novas regras, pois somente começam a



Armando Vergilio  
Presidente da Fenacor

vigorar no final deste ano. “Até lá, também deverá ser aprovada a legislação infralegal na Susep e no CNSP (Conselho Nacional de Seguros Privados)”.

O resultado da lei é fruto, inclusive, do fato de as ponderações da categoria, feitas através da Fenacor e de suas lideranças, terem sido “aceitas e acatadas” no processo de tramitação da proposta, no Congresso Nacional.

O presidente da Fenacor assegura que os corretores foram, de fato, ouvidos tanto na Câmara, como no Senado e no Ministério da Fazenda e Susep, além da discussão com outras entidades do mercado.

“Foram corrigidos alguns pontos que preocupavam, como a possibilidade de veto à participação do corretor nos resultados das companhias do setor, e alguns outros relevantes”, pontua.

Lucas Vergilio, presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), lembra que a o marco legal traz alguns aspectos que impactarão diretamente a atuação dos corretores de seguros. “Apenas para citar os mais relevantes, destacamos os novos prazos para entrega de documentos e solicitação de comissões, a maior flexibilidade que os segurados terão para trocar de corretor e as questões relacionadas à orientação dos clientes”, exemplifica.

De forma geral, Lucas acredita que a lei trará muitos benefícios para os corretores, pois consolidará esses profissionais como principal elo entre as seguradoras e os consumidores. “Estará ao alcance do corretor a oportunidade de atender às novas exigências legais, ampliando a confiança dos clientes e, conseqüentemente, o desenvolvimento do mercado”, acrescenta.

“A lei 15.040/24, conhecida como marco legal dos seguros, consolida e atualiza temas pertinentes ao contrato de seguros, considerando que nossa legislação estava esparsa e carente de modernização, pois a lei principal contendo normas de seguro privado era da década de 1960”, comenta Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE.

Ele reforça que muitos temas continuam sem alterações substanciais nos termos da nova lei, mas o corretor deve se atentar há alguns pontos que foram atualizados a respeito de prazos, carências, regras de alterações de risco, cancelamentos de contrato etc.

“Outra expectativa que temos a partir do novo marco regulatório é que haja redução na judicialização de questões de seguros, pois a clareza dada nos assuntos de direitos e deveres facilita a compreensão e o cumprimento entre as partes envolvidas nos contratos, quais sejam, segurado e seguradora”.

### Lei Complementar 213/25

A Lei Complementar nº 213/25, também sancionada pelo presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, em janeiro deste ano, traz transformações para o mercado de seguros, pois regulamenta a atuação das associações de proteção veicular no Brasil, que até então atuavam à margem do mercado regulado paralelamente às empresas seguradoras.



Lucas Vergílio  
Presidente da Fenacor

“Há vários anos, a atividade exercida por associações, à margem da legislação vigente até então, incomodava fortemente o mercado de seguros, pois mesmo com produto e nome diferentes, a chamada proteção veicular alcançava e confundia clientes tradicionais de seguros privados”, analisa Ferraz.

A Lei Complementar 213/25 tem como base o Projeto de Lei Complementar 519/18, de autoria do então deputado Lucas Vergílio, atual presidente da Escola de Negócios e Se-

guros (ENS), que visava corrigir algo que crescia rapidamente e trazia muitos riscos de danos para os consumidores.

“A apresentação do PL pelo então deputado Lucas Vergílio, que culminou na aprovação da lei 213/25 possibilitou uma discussão mais ampla do tema, e trouxe a devida regulamentação de algo que, na prática, tinha avançado de forma desorganizada e fora de qualquer controle e fiscalização”, frisa o presidente da Aconseg-NNE.

“A versão final da lei, publicada no início de janeiro, ficou muito boa e é extremamente positiva, pois irá gerar benefícios em diversas esferas. Em primeira instância, para as próprias mútuas e cooperativas, que agora terão a possibilidade de estarem formalmente regulamentadas e vinculadas a um mercado sólido e próspero como o de seguros”, analisa Lucas Vergílio.

Ferraz lembra que o novo produto que surge com a lei, denominado de Proteção Patrimonial Mutualista, ainda trará novos players neste mercado formado pelas associações com os devidos cadastros na Susep e, também, as administradoras que farão a gestão dos grupos e das respectivas associações. “Cremos que somente após o prazo de 180 dias definido na lei para a regularização dessas entidades é que teremos uma visão mais clara do que existirá, de fato, à disposição da população”, comenta.

Para o presidente da Fenacor, a Lei Complementar 213 é “uma das maiores reformas já feitas no mercado de seguros”.

Na visão dele, com essa nova lei nasce um mercado regulado, que oferece proteção e segurança para todos, especialmente para o consumidor, e ainda traz boas oportunidades para os corretores de seguros, que ganham o respaldo da lei para comercializar esse tipo de produto. “Havia um ambiente sem regra. Agora, o consumidor estará, de fato, protegido”, frisa Vergílio.

O presidente da ENS reitera que os corretores de seguros também se beneficiarão com a lei, pois nela estão qualificados como profissionais aptos a comercializar o portfólio dessas empresas, e poderão, assim, diversificar e ampliar suas carteiras por meio da oferta de novos produtos. “Em resumo, podemos afirmar que a lei terá um

“A NOSSA AVALIAÇÃO É DE MUITA CAUTELA E ATENÇÃO PARA, SOMENTE APÓS OS PRAZOS E REGULAMENTAÇÕES DEVIDAS, PODERMOS DARMOS ALGUNS PASSOS ADIANTE”



Djalma Ferraz  
Presidente da Aconseg-NNE

efeito positivo em cascata, no qual todos ganham, empresas, entidades, corretores, seguradoras, consumidores e a própria economia nacional”.

O presidente da Fenacor acredita que o impacto será muito positivo, inclusive nos preços, em decorrência do aumento da concorrência. Vergílio pontua ainda que as grandes cooperativas que já existem poderão ter as suas cooperativas de seguro.

Por sua vez, as associações de proteção que atuam no momento serão supervisionadas e reguladas pelo Susep e terão que adaptar os seus estatutos à regulação que está sendo produzida na autarquia.

Segundo Ferraz, as assessorias de seguros filiadas a Aconseg-NNE estão acompanhando as notícias e se informando bastante para melhor esclarecerem aos seus corretores sobre as alterações a partir da nova legislação. “A nossa avaliação é de muita cautela e atenção para, somente após os prazos e regulamentações devidas, podermos darmos alguns passos adiante”.

Transparência e crescimento dos negócios é o que o presidente da Aconseg-NNE espera. Afinal, a expectativa é que novas seguradoras possam ampliar ainda mais a oferta de seguros que alcancem os clientes até então não cobertos por seguradoras tradicionais, trazendo assim mais vendas através do canal corretor de seguros e, conseqüentemente, das assessorias.

“Espera-se, ainda, que a clareza do novo produto de Proteção Patrimonial Mutualista permita ao consumidor final o direito de escolha entre compartilhar os riscos dentro de seus grupos e respectivas associações, inclusive com o dispositivo de rateio no produto de automóvel, ou se continuará avançando na contratação de seguro privado nos moldes tradicionais, através de seguradoras consolidadas e com tradicional garantia nos processos de indenizações já conhecidos”, conclui Ferraz.

# Fique por dentro das novas legislações



*ENS oferece cursos e imersões, dentre outros, que abordam o novo marco legal de seguros e a lei complementar 213/25*

**N**a condição de principal instituição de ensino em seguros da América Latina, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) está sempre pronta para dar respostas rápidas e se antecipar aos principais acontecimentos que impactam o setor.

“Nesse sentido, já havíamos lançado, no final de 2023, o livro ‘As Mútuas no Mercado de Seguros’, de autoria do Prof. Claudio Contador, ex-diretor da ENS, com a colaboração dos assessores da presidência da Escola, Augusto Coelho e Marcelo Rocha. A obra serviu como referência para os agentes envolvidos no processo de regulamentação do mutualismo”, comenta Lucas Vergílio, presidente da Escola.

Mais recentemente, no início de fevereiro, a Escola promoveu uma live especial no YouTube e no LinkedIn para abordar os impactos da lei no mercado de seguros brasileiro. “Participei como debatedor ao lado do presidente da Fenacor, Armando Vergílio, e a mediação foi conduzida pelo nosso assessor, Augusto Coelho, que é especialista no tema”.

Do ponto de vista mais prático da qualificação dos corretores e dos demais profissionais interessados nesse segmento, a ENS lançou, em 2024, a Certificação Avançada em Gestão de Mutualismo e Operadoras. “Este curso mostra como funcionam os processos das Associações de Socorro Mútuo, das Operadoras de Mutualismo e das Sociedades Seguradoras, em seus aspectos técnicos, administrativos e comerciais”.

Outro programa voltado diretamente à capacitação pro-

fissional é a Imersão Internacional Gestão de Sociedades Mútuas, que será realizada de 17 a 24 de junho deste ano, em Lisboa, Portugal, e Madri, na Espanha.

“Levaremos um grupo de profissionais brasileiros para conhecer de perto a regulamentação e a operação do mutualismo nesses países, mostrando diferenciais desse segmento, como atendimento mais justo, produtos equilibrados e alternativas de proteção vantajosas. Lá, essas entidades têm um forte impacto local, pois promovem o desenvolvimento sustentável e refletem valores de cooperação e responsabilidade compartilhada, fundamentais para o aprimoramento do mercado brasileiro de seguros”.

A ENS também desenvolveu um programa que trata especificamente sobre o marco legal de seguros, que é a Certificação Avançada – Nova Lei do Contrato de Seguro e seus Impactos. Criado em parceria com o Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), o curso tem abordagem prática e irá fornecer uma sólida compreensão das normas atualizadas sobre seguro privado, preparando os alunos para enfrentar os desafios advindos da nova legislação.

Vale ressaltar, ainda, o corpo acadêmico do programa, que tem como coordenadores Ernesto Tzirulnik, presidente do IBDS e um dos elaboradores do anteprojeto da Lei do Contrato de Seguro, e Liliana Caldeira, renomada advogada do setor e presidente da Sou Segura, além de docentes como Alessandro Octaviani, superintendente da Susep.

**FIQUE POR DENTRO DOS REFLEXOS E REPERCUSSÕES DA LEI 213/2025**



**BAIXE O LIVRO 'AS MÚTUAS NO MERCADO DE SEGUROS'**





# Novo cenário do seguro auto

*Maior concorrência, inovações tecnológicas, redução de custo do seguro com novas soluções, precificação cada vez mais sob medida, produtos mais acessíveis e personalizados são alguns desafios do ramo Auto*

O seguro de automóvel é uma das proteções securitárias mais procuradas por brasileiros, mas, ainda assim, estima-se que 70% dos carros que circulam no País não têm seguro. Vale destacar que a modalidade é um dos principais produtos oferecidos por corretores e assessorias nas regiões Norte e Nordeste e em todo o Brasil.

Junte-se a isso o fato de que as novas entrantes, incluindo as insurtechs podem trazer maior concorrência e, conseqüentemente, mudanças nos preços, inovações tecnológicas ajustadas aos novos modelos de negócios menos complexos, redução de custo do seguro com soluções inovadoras de coberturas e ofertas de produtos ajustadas à necessidade do cliente.

De forma geral, há grande expectativa de que, com a Lei Complementar nº 213/25, que regulamenta a atuação das associações de proteção veicular no Brasil, o cenário, principalmente do seguro auto, possa mudar.

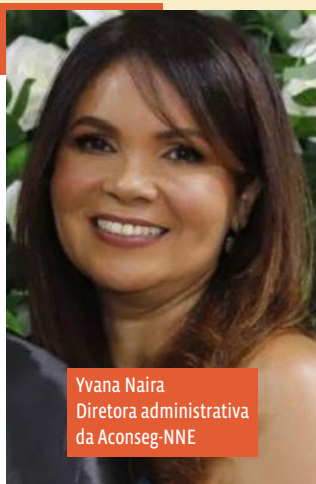
Yvana Naira, diretora administrativa da Aconsegu-NNE, destaca que há muito tempo já se presenciava a existência dessas operações no mercado e, mesmo que de forma controversa e pouco regular, as pessoas já buscavam esse tipo de proteção mutualista, de menor custo e menos complexa em suas visões.

“Acredito que a participação dessas operações no mercado pode ser bastante significativa, pois elas atraem consumidores para o mundo do seguro que buscam alternativas mais acessíveis ou mais flexíveis para a proteção de seus bens, porém agora com muito mais segurança jurídica. Isto posto, uma parcela importante da população que não se interessa ou não tem acesso à proteção dos seus patrimônios podem passar a se interessar, aumentando o leque de oportunidades para todos”.

“Avaliamos que a regulamentação dessas operações será benéfica para os consumidores, ao submeter tais operações a regras legais e monitoradas, de forma similar ao que ocorre com as seguradoras. Para as seguradoras, esperamos que seja reduzida a atual vantagem dessas empresas decorrente de diferenças fiscais e de controles financeiros e operacionais”, diz Jorge Martinez, diretor de Produtos da Suhai Seguradora.



“SEMPRE TIVEMOS UM PAPEL IMPORTANTE NO APOIO AO CORRETOR, MAS AGORA NESTE NOVO MOMENTO DESAFIADOR ESTAMOS ENTENDENDO A NOVA DINÂMICA DE MERCADO, FACILITANDO OS PROCESSOS E NOS PROFISSIONALIZANDO AINDA MAIS PARA ANDARMOS JUNTOS”



Yvana Naira  
Diretora administrativa  
da Aconseg-NNE

Antonio Edmir Ribeiro, diretor territorial da MAPFRE para as regiões Norte e Nordeste, lembra que o mercado de seguros no Brasil está sempre em transformação, com muitos desafios, mas também com diversas oportunidades. “A entrada de novos players é algo natural, que vem acompanhando o crescimento do setor. Aqui na MAPFRE, estamos de olho nessas mudanças e seguimos investindo em solu-

ções que agreguem valor tanto para nossos clientes quanto para nossos parceiros corretores de seguros”.

### Desafios

“Sempre tivemos um papel importante no apoio ao corretor, mas agora neste novo momento desafiador estamos entendendo a nova dinâmica de mercado, facilitando os processos e nos profissionalizando ainda mais para andarmos juntos”, enfatiza a diretora da Aconseg-NNE.

Na visão de Yvana, as seguradoras tradicionais auto, de fato, encontrarão muitos desafios nesse novo cenário e terão que se ajustar. “Mas acredito que em condições mais justas, visto que as operadoras de proteção patrimonial mutualistas também já precisam urgentemente se adequar às regras da Lei e se credenciarem junto à Susep”.

Ela diz que as assessorias encaram com otimismo a possibilidade de oferecer novas opções seguras para os parceiros de negócios, já que existe uma parcela enorme de pessoas que ainda não têm acesso ao mundo da proteção patrimonial, trabalhando como assessores que agregam valor à operação para ambas as pontas do processo sempre buscando chegar até o cliente final. “Treinamentos, suporte, apoio



tecnológicos, de marketing, amparo nos processos, entendimento de perfil de negócio serão metas prioritárias em nosso jeito de servir”.

Segundo Yvana, diante do cenário de desafios, ela recomenda aos corretores procurarem assessorias, gestores que estejam afinados com seus objetivos e busquem estreitar laços comerciais com as seguradoras e os clientes. “Em um momento em que o digital ocupa tanto espaço, é possível fazer a diferença com um capital humano de qualidade e acredito que a relação comercial tem isso como um dos pilares. Juntos teremos sucesso”.

Yvana aproveita para lembrar que o dever de casa das assessorias é valorizar o ímpeto do corretor, mas furar o bloqueio e aumentar produtividade em outros ramos, sem desprezar o auto. “Fazer o corretor entender que estamos aptos a ajudá-los nessa tarefa com uma equipe forte e focada, com consultores específicos para cada tipo de demanda”, diz.

“O desafio é contínuo, principalmente em relação à concorrência entre seguradoras e novos players, com uma constante busca por eficiência e redução de custos em todos os processos, sem prejudicar a qualidade de atendimento”, aponta Martinez.

Para o diretor da MAPFRE, o seguro auto enfrenta alguns desafios para se tornar mais acessível a uma parcela maior da população. “Nosso objetivo é aumentar a penetração, que hoje está em torno de 30% da frota brasileira. Para isso, trabalhamos em várias frentes, como precificação, melhoria na jornada do cliente, ampliação da rede de prestadores de serviços, conscientização sobre a importância do seguro e uma comunicação mais próxima com o público”.

### Aposta nos diferenciais

Com mais de 1 milhão de clientes, Martinez destaca que a Suhai tem aceitação para todos os tipos de veículos, anos e finalidades de uso, procurando oferecer opções de coberturas essenciais que atendam às necessidades dos clientes. “É um seguro para coberturas essenciais, voltado para as maiores perdas a que o segurado está exposto”. Para 2025, a Suhai prevê o lançamento de opções de cobertura.

“A Suhai se tornou uma grande parceira dos corretores na ampliação de carteira, ao disponibilizar produtos e coberturas para clientes que estão fora do nicho em que a maioria das outras seguradoras atua. Estamos no mercado há 12 anos e somos a 7ª maior seguradora de seguro automotivo,



com resultados e controles da Susep que atestam a solidez financeira da empresa”, destaca o diretor.

Ribeiro ressalta o pioneirismo da MAPFRE em inovação no seguro auto, criando produtos e ferramentas que ajudaram os corretores a crescerem conosco. “Em 2025, não será diferente. Aprimoramos a jornada de cotação e consolidamos nossa central de atendimento (CNO). Tudo isso com o objetivo de impulsionar as vendas ao lado dos nossos parceiros. E sabemos que isso é só o começo. Ao longo deste ano, ainda teremos muitas novidades para oferecer, sobretudo em produtos mais enxutos e baratos”, diz.

“O DESAFIO É CONTÍNUO, PRINCIPALMENTE EM RELAÇÃO À CONCORRÊNCIA ENTRE SEGURADORAS E NOVOS PLAYERS, COM UMA CONSTANTE BUSCA POR EFICIÊNCIA E REDUÇÃO DE CUSTOS EM TODOS OS PROCESSOS, SEM PREJUDICAR A QUALIDADE DE ATENDIMENTO”



Jorge Martinez  
Diretor de Produtos  
da Suhai Seguradora

“A MAPFRE RECONHECE O VALOR DE CADA CORRETOR E ESTÁ SEMPRE BUSCANDO TRAZER SOLUÇÕES QUE REALMENTE AJUDEM NO CRESCIMENTO DAS VENDAS, COM PROCESSOS MAIS SIMPLES E NO FORTALECIMENTO DA FIDELIZAÇÃO DOS CLIENTES. TEMOS UMA GRANDE RESPONSABILIDADE EM CUIDAR DO PRESENTE E DO FUTURO, E, JUNTOS, VAMOS CONTINUAR FAZENDO ISSO TODOS OS DIAS”



Antonio Edmir Ribeiro  
Diretor territorial da MAPFRE  
para as regiões Norte e Nordeste

O seguro auto da MAPFRE é flexível e oferece coberturas amplas, atendendo a diferentes perfis de consumidores, o que permite ao corretor oferecer uma gama mais variada de opções de coberturas. “Além disso, nossa equipe de atendimento ao sinistro é constantemente elogiada pelos clientes, com altos índices

de satisfação nas pesquisas que realizamos. Isso faz toda a diferença, pois é no momento da prestação do serviço que a verdadeira qualidade do produto se revela”.

A MAPFRE começa 2025 com grandes novidades. “Lançamos a nova segmentação dos corretores, uma evolução importante para nossa história. Reestruturamos nosso modelo de atendimento comercial e fortalecemos todas as parcerias. Além disso, encontramos nas assessorias parceiros estratégicos, que nos permitem oferecer um atendimento consultivo e ampliar o número de corretores trabalhando conosco. Embora ainda não possa revelar tudo, posso garantir que teremos muitas outras novidades ao longo do ano”.

“A MAPFRE reconhece o valor de cada corretor e está sempre buscando trazer soluções que realmente ajudem no crescimento das vendas, com processos mais simples e no fortalecimento da fidelização dos clientes. Temos uma grande responsabilidade em cuidar do presente e do futuro, e, juntos, vamos continuar fazendo isso todos os dias”.

## Corretores podem decolar com o seguro viagem

*Produto em ascensão representa uma oportunidade de negócios para os corretores ampliarem o portfólio e fortalecerem o relacionamento com os clientes*



O mercado de seguro viagem está em crescimento e representa uma excelente oportunidade de negócios para os corretores que desejam ampliar seu portfólio e fortalecer o relacionamento com seus clientes.

“Vale ressaltar que o seguro viagem não é apenas uma proteção para o cliente, mas também uma porta de entrada para novos negócios. Ao oferecer esse produto, o corretor amplia seu portfólio, fideliza seus segurados e se posiciona como um consultor completo em proteção financeira”, comenta José Luiz Fontes, superintendente sênior de Negócios na Bradesco Vida e Previdência.

Na Bradesco Vida e Previdência o seguro viagem registrou, em 2024, um aumento de 57,2% em prêmios, no comparativo com o mesmo período de 2023.

Recentemente, a companhia reformulou seu seguro viagem, ampliando a idade máxima dos viajantes para até 99 anos e adicionou novas coberturas, como despesas odontológicas e médicas hospitalares decorrentes de práticas esportivas. “Essas mudanças visam atender a um público crescente, especialmente viajantes com mais de 60 anos, que representam 15% das viagens nacionais e 10% das internacionais, de acordo com o Ministério do Turismo (MTur)”, diz Fontes.

Além disso, a seguradora tem investido em ferramentas para apoiar os corretores, como o lançamento do Manual Unificado do Corretor, em 2024, que fornece orientações detalhadas sobre cotação, venda e atendimento de seguro viagem. A seguradora também aprimorou seu processo de cotações, tornando-o mais prático e eficiente, facilitando a oferta do produto pelos corretores.

### Opção para diversificação

É fato que o viagem é um produto que pode ajudar o corretor na diversificação de carteira e na construção de um relacionamento perene de confiança. “A troca com o cliente são dois trunfos que um corretor de seguros pode ter. Isso porque, ao trabalhar com várias carteiras, o corretor consegue mais oportunidades de negócios em áreas diferentes, de forma

que um cenário negativo em alguma delas não impactará em toda a sua produção. Já ao investir em uma relação próxima com seu cliente, este corretor poderá identificar oportunidades, como no caso do seguro viagem, abrindo caminho para novos negócios”, recomenda Cefas Rodrigues, diretor Comercial Regional Norte da Tokio Marine.

O seguro viagem da Tokio Marine foi lançado em 2022 e vem despontando em vários aspectos, segundo Ronaldo Dalcin, diretor Regional Comercial Nordeste da Tokio Marine. “De 2023 para 2024, a regional cresceu 81%. Esse seguro, além de tantos diferenciais, promove cupons de descontos. O viagem é um produto essencial porque ele é obrigatório para a entrada em diversos países, e na Tokio tem um diferencial competitivo que se refere ao custo e uma gama de serviços imensa”.

Na seguradora, o viagem, a nível nacional, teve um crescimento de 92% em 2024 em comparação com 2023.

O produto da companhia oferece três tipos de pacotes, que podem ser escolhidos conforme a necessidade do cliente. Segundo o diretor da região Norte, o sistema já sugere limites de capitais segurados de acordo com o destino escolhido e prevê cobertura para viagens de avião e cruzeiro, incluindo atividades em neve quando realizadas em pista regulamentada, exceto turismo de aventura.

Recentemente, a Tokio lançou o seguro de viagem nacional. “Convido os corretores que procurem nossas sucursais e assessorias para discutirmos estratégias de venda através da capacitação do produto”, diz Cefas.

Já na região Norte, o seguro viagem teve um crescimento de 87% em 2024 em relação ao ano anterior. “Este é um produto em que há muitas possibilidades, uma vez que o brasileiro é um povo que, sem dúvidas, gosta muito de viajar e o corretor de seguros deve ficar atento e em constante diálogo com seus clientes para identificar oportunidades”, conclui o diretor da regional Norte da Tokio.



José Luiz Fontes  
Superintendente  
sênior de Negócios  
na Bradesco Vida  
e Previdência



Ronaldo Dalcin  
Diretor Regional  
Comercial  
Nordeste da  
Tokio Marine



Cefas Rodrigues  
Diretor Regional  
Comercial Norte  
da Tokio Marine



## CLUBE DAS EXECUTIVAS DE PERNAMBUCO

Representantes das assessorias associadas à Aconseg-NNE, Conserts, Daxa e Phoenix, participaram do encontro mensal do Clube das Executivas do Mercado de Seguros de Pernambuco realizado em março.

## POSSE NO SINDSEG BA/SE/TO

Em fevereiro, a nova diretoria do Sindseg BA/SE/TO para a gestão 2025-2028, liderada por Paulo César Souza Martins, foi empossada. Yvana Naira e Valquiria Ferreira, respectivamente diretora Administrativa e conselheira Administrativa da Aconseg-NNE, prestigiaram o evento.



## CLUBE DA BOLINHA EM RECIFE

Em fevereiro, as assessorias associadas à Aconseg-NNE participaram do tradicional almoço do Clube da Bolinha de Recife.



## PRESIDENTE DA ACONSEG-NNE RECEBE HOMENAGEM DA SULAMÉRICA

A SulAmérica promoveu um evento em Vitória da Conquista (BA) na primeira quinzena de março. Na ocasião, a superintendente Regional Comercial e de Relacionamento com Clientes da seguradora, Marileide Carvalho, entregou uma placa em homenagem ao presidente da Aconseg-NNE, Djalma Ferraz, pelos serviços prestados ao mercado de seguros.



Luiz Alberto Muniz, coordenador do Conselho de Ética da Aconseg-NNE (à esq.), Marileide e Djalma

## POSSE NO SINDSEG-NNE

Em janeiro, a nova diretoria do Sindseg-NNE, liderada por Edmir Ribeiro, tomou posse. A cerimônia foi acompanhada pelo presidente do Conselho de Administração da Aconseg-NNE, Pedro Macedo.



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

A edição número 7 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 estão Paulo César Souza Martins, presidente do Sindseg BA/SE/TO ao lado de Valquiria Ferreira, associada da Aconseg-NNE (foto 1), e Josimar Antunes, presidente do Sincor-BA (foto 2).



## AGB ACESSORIA

Anderson Bezerra | [@aguimaraesb](#)  
anderson@agbassessoria.com.br  
(81) 99217-3014



## ÁGIL ACESSORIA 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 ACESSORIA

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



## BISPO ACESSORIA

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



## BRITO ACESSORIA DE SEGUROS

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



## CARDOSO ACESSORIA DE SEGUROS

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



## CARIRI CONSULTORIA E ACESSORIA

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



## CM ACESSORIA E CONSULTORIA MA

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



## CONNECTASEG ACESSORIA

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



## CONSERTS ACESSORIA

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



## DAXA ACESSORIA DE SEGUROS

Donovan Souza | [@daxa.assessoria](#)  
donovan@daxaassessoria.com  
(81) 98845-1119



## DC ACESSORIA

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



## DP MÚLTIPLA ACESSORIA

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



## FRANQUIADA ACESSORIA

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



## GARANTIA SEGUROS JOÃO PESSOA

Adjamir Pontes | [@garantiasseguros](#)  
adjamir.cesar@garantiasseguros.com.br  
(83) 98822-4242



## GARANTIA SEGUROS RECIFE

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



## JE A ACESSORIA

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



## JEB RODRIGUES ACESSORIA DE SEGUROS

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



## LEFAU ACESSORIA

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



## LINS ACESSORIA

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



## MCM BENÍCIO ACESSORIA

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



## MD ACESSORIA EM SEGUROS RN

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



## MOOZ ACESSORIA

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



## NORTE E SUL BAHIA ACESSORIA

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



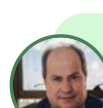
## PHOENIX RESOLUTION ACESSORIA

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



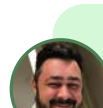
## RESULTA NEGÓCIOS E SEGUROS ALAGOAS

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 ACESSORIA

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



## TOLEDO ACESSORIA

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



## V6 ACESSORIA | Valquiria Ferreira

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

# 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!





# 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!**

TEM COM A SUHAI.



**SUHAI**  
SEGURADORA

Você bem-vindo, seu bem seguro.