

A CONSEG SP

20 anos

UMA TRAJETÓRIA EM CONSTANTE EVOLUÇÃO

O caminho iniciado em 2003 e trilhado continuamente por cada presidente e cada assessoria associada construiu a jornada de valor da AconseG-SP, que completou 20 anos de prestação de serviço ao corretor de seguros como braço das seguradoras, operadoras de planos de saúde e empresas prestadoras de serviços



*Da esq. p/ dir.: Osmar Bertacini (sentado),
Helio Opipari Junior, Marcos Colantonio,
Ricardo Montenegro, Jorge Teixeira Barbosa
e Luiz Gustavo Miranda de Sousa*

Siga o @comvocecorretor

no Instagram e fique
por dentro do universo
dos Corretores de Seguros.



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

Um brinde aos 20 anos

Antes de mais nada, o nosso sentimento é de gratidão. Os primeiros anos de Aconsef-SP foram extremamente importantes para construirmos essa associação em constante evolução.

Quando refiro-me à construção destaco que ela é contínua, pois somos uma obra inacabada, no sentido de acompanhar as mutações pelas quais o mercado passa, que não foram poucas nos últimos anos. As transformações trazem os desafios, que por si nos dão a oportunidade de crescimento.

É com esse espírito que preparamos uma edição comemorativa que revive a nossa jornada de 2003 até os dias de hoje com depoimentos de nossos principais parceiros.

Todos os presidentes que passaram pela associação e deram a sua contribuição estão representados com a sua visão contemporânea da associação. Não podíamos deixar de reverenciar o nosso primeiro presidente, Osmar Bertacini, já em outro plano, cuja contribuição foi essencial para a reputação que temos hoje no mercado.

Que honra a minha estar presidente da Aconsef-SP no ápice de sua história. Agora, iniciamos um novo capítulo dessa jornada. Com a sensação de missão cumprida entregue à nova diretoria, liderada por

Ricardo Montenegro, a continuidade do nosso trabalho.

O que fez a Aconsef-SP se diferenciar e pavimentar um caminho seguro foi a continuidade. Mudaram-se os presidentes, os desafios se transformaram, mas os valores se mantiveram os mesmos. O significado de parceira, no sentido mais puro da palavra, é o nosso objetivo. Auxiliar corretores como extensão das seguradoras é e continuará sendo o mote de nossa existência.

Nosso agradecimento a todas as associadas, especialmente aquelas que tiveram um integrante seu em alguma diretoria da Aconsef-SP. A contribuição de cada um ajudou a construir essa associação que, hoje, comemora 20 anos.

A todos um Natal abençoado e que 2024 seja repleto de luz, saúde e boas parcerias!



Helio Opirari Junior
Presidente da Aconsef-SP



Diretoria-Executiva

Presidente | Helio Opirari Junior

Vice-Presidente | Jairo Christ

Diretor Financeiro | Ricardo Montenegro

Diretor Administrativo | Leandro Henrique

Diretor Interior | Alberto Novais

Presidente Conselho | Marcos Colantonio

Empresas Associadas

AC Brasil | Antonio Carlos Brasil | brasil@acbrasil.com.br | (19) 3295-5790

Ação Imediata | Abediel Pereira | www.acaoimediate.com.br | abediel@acaoimediate.com.br | (11) 97322-6064

Active | Roberto Benedito | www.comlactive.com.br | roberto@comlactive.com.br | (11) 3293-0777

Assecor | Lucas Camillo | camillo@assecor.com.br | (11) 99965-9671

Axpert | Juliana Santos | jsantos@axpert.com.br | (11) 99267-5275

Baeta | Luiz Philipe Baeta | baeta@baeta.com.br | (11) 3817-4887

Base | Marcos Scherer | marcos.scherer@suabase.com.br | (11) 98685-2695

C4 | Armando Semegnin | www.c4online.com.br | armando@c4online.com.br | (11) 5535-1063

Cobroker | Vanessa Mendes | vanessamendes@cobroker.com.br | (11) 97374-9090

C6 Seg | Augusto Brum | augusto.brum@c6bank.com | (31) 98118-3329

Christ | Jairo Christ | www.christassessoria.com.br | jairo@christassessoria.com.br | (19) 2512-4800

Continental | Liza Maria\Luiz Gustavo | www.continentalservicos.com.br | luli@continentalservicos.com.br | (11) 3629-1299

Copasul | Marcos Colantonio | www.copasulassessoria.com.br | marcos@copasulassessoria.com.br | (11) 2671-7800

F. Luvisi | Fabio Luis | comercial@fluvisi.com.br | (11) 4113-3018

Fonseg | Ricardo Fonseg | www.fonsegassessoria.com.br | ricardo.fonseg@uol.com.br | (11) 3571-3221

Friends City | Fabio de Carvalho | friendscity.assessoriasseguros@friendscity.com.br | (11) 3313-6311 (11) 94058-1461 (11) 94061-7225

Futura União | Marcos Holanda | marcos.holanda@grupofuturauniao.com.br | (11) 3661-4491

Genebra | Alessandro Persico | marcosrodella@brgenebra.com | genebra@brgenebra.com | (16) 3621-1000

Hits | Mônica Dargevitch | monica@hitsassessoria.com.br | (11) 4428-1475

Humana | Rodrigo Bertacini | www.humanaseguros.com.br | rodrigo.bertacini@humanaseguros.com.br | (11) 3334-8618

Intercor | José Scalco | scalcojr@hotmail.com | (11) 4522-5303

Labour | Margaret Tymus | www.labourseguros.com.br |

diretoria@labourseguros.com.br | cinthya@labourseguros.com.br | (11) 3253-8644

Lexus | Sergio Ricardo | lexus.seguros@terra.com.br | (11) 3873-2992

Marchan | Mauro Archanjo | www.marchassessoria.com.br | mauro@marchassessoria.com.br | (19) 3251-3938

Maxfort | Aparecida Garrido | www.maxfortseg.com.br | cidagarrido@maxfortseg.com.br | (11) 2909-7622

Máximo 360 | Maximo Santos | maximosantos@maximo360.com.br | (11) 4992-7099

Montenegro | Ricardo Montenegro | www.montenegroseguros.com.br | montenegro@montenegroseguros.com.br | (11) 3596-7500

NBA | Nilson Barreto | www.nbaseguros.com.br | nilson@nbaseguros.com.br | fernando@nbaseguros.com.br | (11) 2227-9090

Novo Milênio | Diego Linardo | www.novomilenioassessoria.com.br | diegodelinardo@gmail.com | (19) 3422-0804

Opirari | Helio Opirari Junior | www.opirari.com.br | helio@opirari.com.br | (11) 3638-3400

Personal Prev | Milton Ferreira | milton@personalprev.com.br | (11) 5572-6422

Prestopower | Arsenio Lelis | www.prestopower.com.br | arsenio@prestopower.com.br | (11) 3221-1155

Ragaz | Leonardo Sardinha | leonardo.sardinha@ragaz.com.br | claudia.simplicio@ragaz.com.br | (11) 96720-9496

Renaseg | Alberto Novais | www.renaseg.com | alberto@renaseg.com | (16) 3234-4232

Rizk & Almeida | Renata Depercia | www.rizkealmeida.com.br | renata@rizkealmeida.com.br | (11) 2476-6605

Rubens de Almeida | Gustavo Gimenez | gustavo@rizkealmeida.com.br | (11) 96262-7649

SANZ | Maria Guadalupe | www.sanzassessoria.com.br | guadalupe@sanzassessoria.com.br | (19) 3255-6702

Valor-Ação | Jorge Teixeira | www.valoracaoseguros.com.br | jorget.barbosa@gmail.com | (11) 2671-5050

Veritas | Fabio Sardagna | www.veritasseguros.com.br | fabio@veritasseguros.com.br | (11) 3214-6160

Vila Velha | Fernando Moraes | fernandomoraes@vilavelhaassessoria.com.br | (11) 3230-1757 (11) 97808-8148

WL | Wilson Lima | wilsonlima@wlseguros.com.br | (11) 99659-7017



*Da esq. p/ dir.: Helio Opipari Junior,
Marcos Colantonio, Ricardo Montenegro,
Jorge Teixeira Barbosa e
Luiz Gustavo Miranda de Sousa*

UNIDOS EM PROL DO RECONHECIMENTO E VALORIZAÇÃO DAS ASSESSORIAS

Uma força de vendas indispensável ao mercado de seguros por meio do apoio ao corretor como braço das seguradoras, assessorias celebram conquista de uma reputação excepcional sob o guarda-chuva da Aconseg-SP em seus 20 anos de história

Toda história ou desenvolvimento de algum projeto começa com alguém ou um pequeno grupo que, entusiasmado e por acreditar muito em sua proposta, atrai entusiastas. É o caso da criação da Associação das Empresas de Assessorias e Consultorias do Estado de São Paulo (Aconseg-SP).

Os mentores iniciais foram os três empresários Luiz Gustavo Miranda de Sousa, Gilmar Grandisoli e Jorge Teixeira Barbosa, que foram ao Rio de Janeiro conversar com a coirmã Aconseg-RJ, in-

clusive madrinha da associação, na época presidida por Joffre Nolasco Pinto Filho, no que simbolizou o início da associação.

Fundada em 17 de novembro de 2003, a Aconseg-SP reuniu 14 associadas, denominadas como sócias-fundadoras. Eram elas Adjust, C4, Continental, DCR, Humana, Intercor, Kozma, Maierá, Make Money, Montenegro, Piteri, Projeseg, Senra (Opipari) e Valor-Ação.

As 14 associadas operavam com aproximadamente 3 mil corretores com um faturamento mensal em torno de R\$ 6 milhões na carteira de Automóvel e Ramos Elementares.

A associação teve como seu primeiro presidente o mestre Osmar Bertacini. Ele e sua diretoria, formada por Jorge Teixeira Barbosa, Armando Semeghin Filho, Luiz Gustavo Miranda de Sousa e Ronaldo Freire, foram empossados em 19 de agosto de 2004 em evento realizado na Mansão Hasbaya.

“Acreditamos que haja em São Paulo cerca de 40 empresas de assessorias de seguros e uma das metas iniciais desta diretoria é trazer mais empresas para compor a nova associação. Dessa forma, passaríamos a agregar em torno de 10 mil corretores e o faturamento mensal das empresas a associadas se elevaria para aproximadamente R\$ 13 milhões”, destacou Osmar Bertacini em sua cerimônia de posse.

“Queremos preparar estes profissionais, treinando e oferecendo todo o suporte de apoio (logística, treinamento, orientação), absorvendo toda a sua carga administrativa para que eles possam ter mais tempo liberado para produzir”, acrescentou.

No momento da posse da primeira diretoria, o discurso já veio cancelado pela postura ética e transparente que daria o tom para os anos seguintes da associação, ao tornar público o artigo 3 de seu estatuto:

“Congregar as empresas associadas, visando a solução de problemas comuns, defender os seus direitos e interesses coletivos, promover a expansão de suas atividades, estudar os assuntos relacionados com as atividades das assessorias e consultorias de seguros, principalmente no que se refere às relações com as seguradoras, corretores de seguros e órgãos públicos vinculados ao setor, cooperar para o aprimoramento técnico dos métodos de produção de seguros, de modo a alcançar maior produtividade e melhores padrões de desempenho, contribuir para a melhoria da eficiência da gestão das seguradoras e de corretores de seguros, com o conseqüente aumento de sua participação na economia nacional, e colaborar com o constante aperfeiçoamento dos sistemas de trabalho que envolvam seguradoras e corretoras de seguros”.

UM PAVIMENTO SEGURO

Essa diretoria teve o papel importante de pavimentar o caminho de construção do prestígio que a associação adquiriria anos depois. Como pleitos iniciais estavam o claro posicionamento sobre o real papel das assessorias no mercado, desmistificando qualquer possibilidade de conflito com os corretores de seguros, a conquista de novas companhias parceiras até a regulamentação das assessorias.

Esses foram alguns marcos da contribuição valiosa de Osmar Bertacini, que presidiu a associação de 2004 a 2007.

A criação de um canal de comunicação e a proximidade com as entidades de corretores e demais representantes do mercado segurador integravam o planejamento desde o início da associação.

“Como um dos idealizadores da Aconseg-SP, juntamente com o Jorge e o Gilmar, entendemos que o primeiro presidente deveria ser alguém com grande visibilidade no mercado naquela época. Então, entendemos por bem que a melhor figura seria o Osmar Bertacini. Logo após o mandato dele, em comum acordo com os demais associados da época, fui escolhido para presidente”, lembra Luiz Gustavo Miranda de Sousa, que seguiu como presidente da instituição de 2008 a 2011, com a diretoria composta por Helio Opiari Junior, Jorge Teixeira Barbosa, Ronaldo Freitas e, no segundo mandato, agregou novas diretorias, Fabio Sardagna, ingressou como diretor Administrativo, e Guani Soares Jr. como diretor Interior.

Conforme Sousa, durante sua gestão, havia uma imensa necessidade de destacar os diferenciais do canal de atendimento das assessorias. “Para tanto, uma das minhas ideias foi criar a Revista da Aconseg-SP para ampliar o conhecimento e as vantagens para os corretores e seguradores no nosso canal, e que circula até hoje no mercado”.

“Creio que o legado deixado na minha gestão, além da Revista, foi reforçar o regulamento da Associação criado na primeira gestão do Osmar, e que é algo feito para o bem comum de todos os associados, e que até hoje está em vigor”, acrescenta.

Capa da primeira edição da Revista da Aconseg-SP



Segundo ele, uma das metas do trabalho da Aconseg-SP sempre foi consolidar a parceria existente entre as assessorias, as seguradoras e os corretores. “Por isso, o principal objetivo da criação da associação foi destacar a seriedade e trabalhos das assessorias, sempre delineado com base na ética e no profissionalismo”, destacou Luiz Gustavo Miranda de Sousa, no momento do lançamento da revista em 2008. A publicação nascia também com o propósito de incentivar os corretores a se dedicarem a outras modalidades de seguros e a ampliarem o portfólio de produtos.

MAIS RELACIONAMENTO COM AS SEGURADORAS

“Quando idealizamos e fundamos a Aconseg-SP já tínhamos como certo que os três idealizadores/fundadores seriam os presidentes, dando início à concretização dos propósitos pela qual nos associamos. Tínhamos o objetivo comum de crescimento e união da categoria, valorizando e divulgando a impor-



Queremos preparar estes profissionais, treinando e oferecendo todo o suporte de apoio (logística, treinamento, orientação), absorvendo toda a sua carga administrativa para que eles possam ter mais tempo liberado para produzir”

Osmar Bertacini (2004-2007 – in memoriam)



“Estamos entrando no sexto presidente da Associação. Acredito que cada um teve a sua contribuição para a evolução do canal das assessorias no mercado. Atualmente estamos, sem dúvida, num momento glorioso, no qual praticamente todas as seguradoras e operadoras de varejo atuam com as assessorias”

Luiz Gustavo Miranda de Sousa (2008-2011)



tância e imprescindibilidade da profissionalização e reconhecimento das assessorias como principal braço das seguradoras”, comenta Jorge Teixeira Barbosa, presidente de 2012 a 2015.

Quando assumiu a presidência, Jorge Barbosa conta que ainda não havia o reconhecimento do trabalho das assessorias como uma extensão das seguradoras e canal para divulgar seus produtos e incrementar as vendas. O trabalho dessas empresas era visto como um equivocado conceito de “plataforma” discriminado pelos corretores.

“A fundação da Aconseg-SP profissionalizou e trouxe respeitabilidade a uma área comercial que não é somente uma extensão das seguradoras mas, principalmente, provê aos corretores

treinamento, melhores condições e assessoria na sua atuação, seja na venda como no pós-venda”, descreve Barbosa, cuja diretoria era formada por Alberto Novais, Fábio Sardagna, Milton Ferreira, José Scalco Jr. e Ronaldo Freire.

Portanto, a união e o estreitamento de relacionamento com as seguradoras foi uma das bandeiras trabalhadas por ele. Foi na gestão de Jorge Teixeira Barbosa que os almoços mensais com as seguradoras, trazendo os CEOs e a diretoria mais próxima das assessorias, tiveram início. O objetivo era justamente criar um canal aberto de negociação e diálogo.

“Essa abertura de relacionamento é importante para ambas as partes, pois a seguradora fica atualizada quanto à efetividade de seus produtos, assim como as assessorias quanto à qualidade da prestação de serviço, seja ao corretor, seja à seguradora”.

“A fundação da Aconseg-SP profissionalizou e trouxe respeitabilidade a uma área comercial que não é somente uma extensão das seguradoras, mas principalmente provê aos corretores treinamento, melhores condições e assessoria na sua atuação, seja na venda como no pós-venda”

Jorge Teixeira Barbosa (2012-2015)





Momentos marcantes do início da história da Aconseg-SP



Outro ponto forte em que procurou atuar foi na defesa dos interesses dos associados de forma ampla e irrestrita. “Não permiti privilégios ou diferenciação entre os associados. A Aconseg-SP foi fundada com objetivo precípua da mútua ajuda e defesa de todos os associados, indistintamente e esse é o propósito pela qual ela continua”.

DO AUTO PARA OUTROS RAMOS

Marcos Colantonio foi incentivado pelos parceiros e sócios a ser um dos presidentes da Aconseg-SP. “O Helio (Opipari Junior) e o (Ricardo) Montenegro estavam predispostos a sair como candidatos. Lembro que nós conversamos em uma reunião e acertamos que eu seria o presidente em chapa única, o Helio seria o presidente do Conselho e o Montenegro, vice-presidente”.

A composição de sua diretoria foi pensada de forma que representasse todas as seguradoras parceiras da instituição. “Temos grandes empresários que trabalham fortemente com algumas seguradoras. O nosso objetivo foi montar uma diretoria em que todas as seguradoras estivessem muito bem representadas”, conta Colantonio que contou também com Jairo Christ, Roberto Oliveira e Milton Ferreira.

Ele lembra que assumiu a presidência em um período em que as assessorias eram muito conhecidas pela atuação na carteira de Automóvel. “Era um momento em que as seguradoras estavam fo-

casadas no mix de carteira e na diversificação de produtos. Começamos um trabalho forte de informação com os nossos associados, mostrando também esse trabalho para as seguradoras”.

Na época, ele visitou as seguradoras parceiras e diagnosticou em unanimidade a melhora do resultado das associadas à Aconseg-SP. Com isso, veio a necessidade de as assessorias também diversificarem a produção.

Um dos legados da gestão de Colantonio, que foi presidente da Aconseg-SP de 2016 a 2019, foi a criação da campanha “Diga sim para o Seguro de Vida”, idealizada pelo associado Milton Ferreira e que está vigente até hoje. “Focamos nesse produto que é tão importante para todas as seguradoras. Tenho certeza de que a visão da representatividade das assessorias no mercado de seguros ficou completamente diferente, para podermos focar em determinado produto e conseguirmos desenvolvê-los nos corretores de seguros. Não foi fácil, mas a

Aconseg-SP em 2003

14 associadas

Aproximadamente **3 mil** corretores
Faturamento anual em torno de

R\$ 72 milhões
nas carteiras de Automóvel
e Ramos Elementares

Aconseg-SP hoje*

41 associadas

17 mil corretores Faturamento anual

R\$ 2,73 bilhões nas carteiras de Auto,
RE, Pessoas, Saúde e Demais Ramos

*Dados do 7º Relatório da Aconseg-SP com números de 2022



**"Diga
sim para
o Seguro
de Vida"**



persistência fez com que alcançássemos esses objetivos ao longo do tempo", destaca.

Também sob sua gestão foi realizado o 1º Encontro de Marketing e Tecnologia realizado pela Aconseg-SP. Esse encontro trouxe insights para que as assessorias se profissionalizassem com investimentos crescentes em marketing e tecnologia.

O Relatório Econômico Financeiro, realizado pelo economista Francisco Galiza, também surgiu na gestão de Colantonio. O trabalho revelou a dimensão da associação por meio dos dados de cada associada. "A partir disso, o mercado passou a ter uma fotografia real do que é a Aconseg-SP e o que tem de produção nas assessorias", observa.

MUDANÇA NA PERCEPÇÃO DO MERCADO

"Como um dos fundadores da Aconseg-SP tive o privilégio de desempenhar um papel ativo nas diretorias executivas e no conselho de administração ao longo de praticamente todas as gestões. Acredito firmemente que todo profissional envolvido com uma entidade ou associação de classe deve ter a preocupação e o compromisso de contribuir significativamente para o desenvolvimento e crescimento da classe que representa", comenta Helio Opipari Junior, atual presidente da Aconseg-SP, cujo mandato será concluído ao final de 2023.

**“ Todos os presidentes da
Aconseg-SP, em comum
mantiveram a união em
prol do reconhecimento e
valorização das assessorias**

Na visão dele, há duas décadas, quando a Aconseg-SP foi fundada o objetivo ultrapassava a mera divulgação no mercado de seguradoras e corretores. "Buscávamos apresentar um novo modelo de negócios, no qual assumimos o papel de uma sucursal terceirizada de seguradoras, oferecendo suporte abrangente aos corretores. Além disso, tínhamos o propósito de estabelecer regras e um código de conduta, visando criar um ambiente saudável e próspero para todos os associados".

Durante a gestão de Opipari Junior diversos acontecimentos marcantes redefiniram o panorama da associação, evidenciando a relevância das assessorias no cenário do mercado de seguros. "Um ponto de destaque foi a notável mudança na percepção do mercado em relação à importância das assessorias como provedoras de soluções cruciais para corretores e seguradoras".

O reconhecimento crescente da contribuição das assessorias foi notável, com a compreensão de que essas entidades desempenham um papel fundamental na criação de soluções inovadoras e na facilitação da relação entre corretores e seguradoras. "Esse entendimento mais profundo do mercado não apenas fortaleceu a posição da Aconseg-SP, mas também consolidou o papel estratégico das assessorias no ecossistema do seguro".

Nos últimos anos, o apoio contínuo oferecido pela Aconseg-SP aos corretores e seguradoras destacou-se como um diferencial significativo. "A implementação de iniciativas educacionais, capacitação e a oferta de recursos especializados demonstraram o compromisso da associação em elevar o nível de expertise e eficácia dos profissionais envolvidos. Além disso, a promoção de um diálogo proativo entre as associadas e seguradoras, mediado pela Aconseg-SP, contribuiu para o desenvolvimento de parcerias mais robustas e estratégicas".

Foi na gestão de Opipari Junior que a Universidade Corporativa Aconseg-SP foi criada, além da estreia como apoiadora do maior congresso de corretores de seguros da América Latina, o Conec.

Ele entrega a presidência da Aconseg-SP para Ricardo Montenegro, atual diretor financeiro. “Ao final do nosso mandato, eu e minha diretoria entregamos a Aconseg-SP com um sentimento de realização e comprometimento. Cumprimos integralmente com os compromissos assumidos durante nosso período de gestão, e é com orgulho que entregamos uma entidade robusta e preparada para os desafios que aguardam a próxima diretoria. O sentimento é de missão cumprida, mas também de passagem de bastão com confiança e otimismo. Estamos confiantes de que a próxima diretoria dará continuidade ao trabalho árduo e comprometido, levando a Aconseg-SP a novos patamares de sucesso”.

UM NOVA GESTÃO COM OS MESMOS VALORES

Após participar das gestões de Marcos Colantonio como vice-presidente, e de Helio Opipari Junior, como diretor Financeiro, Ricardo Montenegro foi eleito presidente da Aconseg-SP para o biênio 2024-2025. “Estes dois períodos foram excelentes profissionalmente para mim. Adquiri muito conhecimento e relacionamento no mercado. Aprendi a me relacionar com os associados da Aconseg-SP e também com os nossos parceiros seguradores e operadoras”.

Montenegro assumirá em janeiro de 2024, oportunidade em que começará a executar as propostas apresentadas aos associados durante a eleição. “Não são propostas de mudança ou radicais, são apenas complementos de melhorias que enxergamos. Meu modelo de gestão será voltado ao associado. Ele é o nosso foco. Toda a rede é muito importante. Os seguradores, as operadoras, os corretores, os prestadores, a mídia, todos sem exceção são muito importantes e continuarão tendo um carinho muito especial da nossa diretoria. Todavia enxergamos que se o nosso associado não estiver forte, com saúde financeira, aliado a boas parcerias, com boa equipe, etc., o elo se quebra”.

Montenegro tem como objetivo trazer novas conquistas e realizações para a Associação. “Vamos dar continuidade a todos os processos em andamento da atual gestão e um dos principais é fortalecer nossa relação com a ENS. O institucional da Aconseg-SP sempre foi de ser o suporte ao corretor, o seu braço direito, aquela que está ali para tirar suas dúvidas e resolver seus problemas, nada mais lógico que seus funcionários estejam habilitados para tal tendo formação através dos cursos da ENS”.

20 ANOS SE PASSARAM

Vinte anos depois a Aconseg-SP está com 41 associadas, que atendem a quase 17 mil corretores e são responsáveis por R\$ 2,7 bilhões de faturamento.

Todos os presidentes da associação, em comum, mantiveram a união em prol do reconhecimento e valorização das assessorias.

“Estamos entrando no sexto presidente da Associação. Acredito que cada um teve a sua contribuição para a evolução do canal das assessorias no mercado. Atualmente estamos, sem dúvida, em um momento glorioso, no qual praticamente todas as seguradoras e operadoras de varejo atuam com as assessorias”, comenta Luiz Gustavo Miranda de Sousa.

Nesses anos, conforme Barbosa, houve um crescimento no número de associados, aumentando ainda mais o ideal da associação, que é fortalecer o desenvolvimento da operação das

assessorias. “Isso por meio de novas ideias, novas empresas, maior aceitação por parte das seguradoras e dos corretores, ao mesmo tempo criando espaço para novos empregos, ampliando o manancial das seguradoras e fortalecendo o trabalho dos corretores de seguros”, destaca.

Marcos Colantonio avalia a trajetória da Aconseg-SP como sendo de muito sucesso. “Às vezes, algumas pessoas tinham dúvidas sobre se iríamos conseguir acompanhar o mercado. Hoje olhamos algumas assessorias e vemos que elas têm uma forma de gestão tão boa e importante quanto algumas seguradoras. Estamos preparados para atender aos corretores na medida em que as seguradoras pedem. É um atendimento focado como se fosse uma filial ou sucursal”.

“É com imensa satisfação que observamos hoje o resultado da dedicação e contribuição de todos que lideraram a associação ao longo desses anos. Conseguimos consolidar nosso mo-

“ É uma questão de continuidade. Temos de estar atentos à evolução do mercado, procurando acompanhá-los para que estejamos no mesmo nível das seguradoras, dando atendimento aos corretores até melhor do que elas”

Marcos Colantonio (2016-2019)



“Conseguimos consolidar nosso modelo de negócios, transformando-o em uma solução robusta e eficaz para os corretores e nossas parceiras seguradoras. Essa trajetória de sucesso é fruto do esforço coletivo, e ver o amadurecimento e a relevância que alcançamos no cenário do mercado de seguros é motivo de orgulho para todos os envolvidos”

Helio Opipari Junior (2020/2023)



delo de negócios, transformando-o em uma solução robusta e eficaz para os corretores e nossas parceiras seguradoras. Essa trajetória de sucesso é fruto do esforço coletivo, e ver o amadurecimento e a relevância que alcançamos no cenário do mercado de seguros é motivo de orgulho para todos os envolvidos”, depõe Helio Opipari Junior.

Segundo o atual presidente, a Aconseg-SP segue comprometida em continuar a aprimorar e a inovar, proporcionando benefícios duradouros para seus associados e fortalecendo ainda mais sua posição como referência no setor.

“Com o modelo de negócios firmemente estabelecido, percebo que nossa grande missão vai além de preservar e aprimorar o nosso ambiente colaborativo. Buscamos incessantemente agregar mais serviços, como capacitação e treinamento, às nossas equipes, tornando-as especialistas e habilidosas para oferecer um atendimento excelente aos nossos clientes corretores. Além disso, dedicamos esforços ao apoio dos corretores na aquisição de conhecimentos sobre novas tecnologias, preparando-os para enfrentar os desafios emergentes com confiança e competência. Estamos comprometidos não apenas com a manutenção do status quo, mas com uma constante evolução que beneficie tanto nossos colaboradores quanto os corretores que confiam em nossos serviços”, define Opipari Junior.

NOVOS DESAFIOS

Para Luiz Gustavo Miranda de Sousa, é importante que haja uma representatividade mais uniforme entre os associados e ainda um mix maior de ramos de seguros na associação. “O papel da Aconseg-SP deve ser sempre em prol do que a maioria decide para o bem do nosso negócio, ou seja, deve ser tratado sempre (e primeiramente) negócios e, por último, política. A Aconseg-SP já é uma realidade e tem uma imensa aceitação no mercado. Portanto, o mais importante é cuidar dos assuntos macros comuns a todas as assessorias associadas”.

Manter e aumentar a confiança junto às seguradoras e aos corretores e também aos funcionários das assessorias, com cursos e benefícios são os desafios da Aconseg-SP, citados por Jorge Teixeira Barbosa. A Aconseg-SP deve manter e aprimorar seu desempenho junto aos associados e às seguradoras, gerando mais espaço para os corretores”.

O trabalho realizado pela Aconseg-SP tem de ter continuidade, ficar atento aos movimentos do mercado e buscar soluções inovadoras no atendimento ao corretor e no relacionamento com as parceiras seguradoras. “Temos de estar atentos à evolução do mercado, procurando acompanhá-los para que estejamos no mesmo nível das seguradoras, dando atendimento aos corretores até melhor do que elas”, destaca Colantonio.

Para ele, é importante ter um atendimento próximo ao padrão entre as assessorias. “Isso para que não haja um distanciamento entre as assessorias no sentido de que somente as assessorias que são grandes têm capacidade e condições de dar atendimento ao corretor. O importante não é a quantidade de corretores e pessoas, mas sim o nível de serviços que ela consegue prestar para os corretores. Temos de trazer sempre a igualdade de condições para os nossos associados”.

Outro desafio é trazer novas seguradoras para os novos associados. “Podemos ter assessorias pequenas com dificuldade de

entrar em alguma seguradora e é importante que Aconseg-SP faça esse papel. O desafio é ter assessorias quase no mesmo nível de tecnologia e de capacidade e também assessorias com oportunidade de trabalhar com várias seguradoras com as quais outras assessorias da Aconseg-SP já trabalham”, acrescenta Colantonio.

Na visão de Opipari, o maior desafio atual enfrentado pela Aconseg-SP reside na necessidade de se adaptar às significativas transformações que ocorrem tanto no mercado de seguros, quanto na sociedade em geral. “Vivemos em uma era marcada por mudanças rápidas e profundas, com consumidores cada vez mais informados e conectados. Diante desse cenário dinâmico e altamente competitivo, o desafio primordial é alinhar-se às expectativas e demandas desse novo perfil de consumidor, que busca soluções ágeis, inovadoras e personalizadas”.

Para ele, investir de forma contínua em capacitação e conhecimento de novas tecnologias é fundamental para superar esse desafio.

Além disso, a Aconseg-SP deve buscar estratégias proativas para antecipar as tendências emergentes no setor de seguros. Isso inclui compreender e integrar novos modelos de negócios, explorar parcerias estratégicas e adotar práticas sustentáveis. A capacidade de se manter à frente das mudanças tecnológicas e das expectativas do cliente é essencial para assegurar a relevância e o sucesso contínuo da associação.

Outro ponto crucial é a promoção de uma cultura organizacional que valorize a inovação, o aprendizado contínuo e a colaboração.

“A história dos 20 anos é maravilhosa. Se formos contabilizar desde o início de nossa fundação até os dias de hoje, desconheço qualquer atividade, entidade, que tenha evoluído tanto quanto a Aconseg-SP. Seja em número de assessorias, em produção, em resultado ou em número de funcionários. Em qualquer quesito que se questionar, a Aconseg-SP evoluiu surpreendentemente”, define Montenegro.

“Se formos comparar aos dias de hoje podemos dizer, sim, que nosso crescimento é inimaginavelmente muito grande”, completa o presidente eleito.

Sobre os próximos passos da história, Montenegro destaca que se nos próximos 20 anos ele escutar ou ler que “o mercado de assessorias é o maior canal de distribuição de seguros do Brasil, tendo ultrapassado a marca dos 50%, será um sonho. Hoje, em diversas de nossas principais parceiras, já representamos em torno de 33%. Tornar as assessorias o maior canal é o nosso desafio”, conclui.



A história dos 20 anos é maravilhosa. Se formos contabilizar desde o início de nossa fundação até os dias de hoje, desconheço qualquer atividade, entidade, que tenha evoluído tanto quanto a Aconseg-SP. Seja em número de assessorias, em produção, em resultado, em número de funcionários, em qualquer quesito que se questionar a Aconseg-SP evoluiu surpreendentemente”

Ricardo Montenegro (2024-2025)



EXPEDIENTE

A **Revista da Aconseg-SP** é uma publicação da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo - São Paulo - SP | Telefone: (11) 95024-5828

Contato publicidade: aconsegsp@aconsegsp.com.br

Site: www.aconsegsp.com.br

Comissão Editorial: Marcos Colantonio, Ricardo Montenegro, Alberto Novais, Leandro Henrique, Jairo Henrique Christ e Helio Opipari Junior.

Conteúdo Editorial, Projeto Gráfico e Diagramação:

Editora Cobertura | Comercial: (11) 94596-1434

e-mail: aconsegsp@skweb.com.br

Tiragem: 7 mil exemplares

Distribuição digital: 50 mil e-mails

Periodicidade: Trimestral - Distribuição gratuita.

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

Há 20 anos, nós, assessorias, nos organizamos sob o guarda-chuva da Aconseg-SP para fomentar e preservar valores como ética e respeito. Tudo o que uma parceria de verdade preconiza.



www.aconsegsp.com.br

www.facebook.com/Aconsegsp

www.instagram.com/aconseg_sp



Hoje, queremos agradecer aos nossos parceiros corretores, seguradoras, prestadores de serviços e operadoras de planos de saúde pela história construída em conjunto.

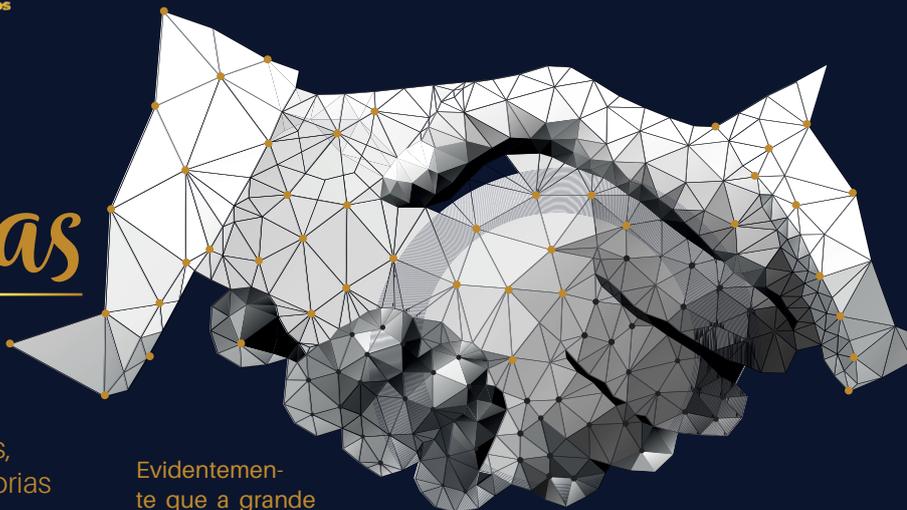
Feliz Natal e que 2024 seja repleto de proteção, saúde, alegria, prosperidade e parcerias como a nossa.



Esses são os votos das assessorias em seguros da Aconseg-SP



Cada vez mais próximas



Aconseg-SP completa 20 anos com parcerias duradouras e projetos longevos, inclusive de educação continuada. Assessorias são reconhecidas como importantes no desenvolvimento do mercado de seguros

Em toda a sua trajetória, a Aconseg-SP priorizou o relacionamento com as instituições do mercado de seguros e costurou parcerias duradouras. Aliás, são parcerias que seguem fortalecidas e cada vez mais próximas. Afinal, o mercado fica mais forte quando cresce de forma coletiva.

A proximidade com o Sincor-SP, por exemplo, teve início ainda na gestão de Leoncio de Arruda e seguiu nas gestões posteriores de Mário Sérgio de Almeida Santos, Alexandre Camillo e, atualmente, de Boris Ber.

“As assessorias e a própria Aconseg-SP vieram para transformar bastante o nosso mercado, cobrir uma lacuna, que é o difícil atendimento aos pequenos corretores, principalmente.

Evidentemente que a grande maioria, eu diria até que todas as companhias, não têm uma estrutura ou mesmo uma estrutura que caiba no bolso para poder atender todos os tamanhos de corretores. E para o corretor que queira trabalhar algum nicho determinado, alguma produção determinada, a assessoria realmente é um bom caminho porque ela tem um contato muito direto com as seguradoras e destrava realmente qualquer empecilho, qualquer dúvida, qualquer conversa”, diz o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Segundo ele, esse trabalho reflete no crescimento das assessorias e no fortalecimento da própria Aconseg-SP, que hoje detém um volume de produção bastante responsável junto às diversas companhias que operam através de assessoria.

“É um movimento irreversível, porém acho que as assessorias devem agora olhar para toda a transformação digital, sistemas de gerenciamento de corretores e começar a oferecer vantagens para as assessorias adicionais ao que ela já faz hoje.



Boris Ber,
Sincor-SP



As assessorias e a própria Aconseg-SP vieram para transformar bastante o nosso mercado, cobrir uma lacuna que é o difícil atendimento aos pequenos corretores, principalmente. Evidentemente que a grande maioria, eu diria até que todas as companhias, não têm uma estrutura ou mesmo uma estrutura que caiba no bolso para poder atender todos os tamanhos de corretores”

Elas têm que facilitar a vida dos corretores no cálculo, na transmissão, nos controles e, eventualmente, nos sinistros. Acho que tem muito a crescer, mas tenho certeza que a Aconseg-SP tem gente super competente para prever e planejar este desenvolvimento”, conclui a liderança dos corretores.

CONHECIMENTO E RECONHECIMENTO

“O modelo de negócios das assessorias está consolidado e é fundamental para tornar os corretores cada vez mais competitivos. O mercado de seguros é muito dinâmico e acirrado, por isso, a importância da Aconseg-SP é gigantesca e estratégica, a partir do momento em que ela permite que esses profissionais foquem esforços e recursos ao que efetivamente precisam se dedicar, que é a prospecção de novos clientes”, destaca Rodrigo Matos, superintendente regional São Paulo da Escola de Negócios e Seguros (ENS).

A ENS e a Aconseg-SP sempre mantiveram um relacionamento próximo, de cooperação técnica, porque comungam da preocupação de manter os corretores de seguros atualizados e qualificados, para que eles tenham uma atuação constante no estado da arte, segundo Matos.

“Acredito que o momento mais marcante desse relacionamento tenha sido a parceria firmada no início de abril deste ano, que deu origem à Universidade Corporativa Aconseg-SP. Trata-se de um projeto grandioso, que representa um salto qualitativo sem precedentes na história das duas entidades”, destaca Matos.

Juntas, elas capacitaram 165 colaboradores das assessorias em poucos meses. Em novembro foram iniciadas as aulas do último dos seis cursos programados para este ano. “A partir de 2024, os corretores de seguros vinculados às assessorias também passarão a ser contemplados pelos treinamentos”, antecipa Matos.

O superintendente da Escola ressalta que a parceria seguirá mais forte do que nunca. Para 2024, já está desenhada uma nova grade de cursos voltada a esses profissionais e, além disso, também serão construídas jornadas de conhecimento para os corretores de seguros vinculados às assessorias.



Rodrigo Matos, ENS

PARCEIRAS DE LONGA DATA

Uma das grandes incentivadoras do trabalho das assessorias em seguros é a Tokio Marine. Segundo Alessandro Priuli, diretor Comercial Varejo SP da Tokio Marine, esse é um laço mantido há mais de 20 anos consecutivos. “Nunca abandonamos este canal de distribuição tão importante para nós. Tivemos altos e baixos, mas sempre nos apoiando mutuamente em todos os momentos, isso traz segurança para a operação e faz com que as assessorias continuem investindo”.

Um fato recente e bastante marcante para a Tokio Marine foi o interesse cada vez maior das assessorias e da Aconseg-SP pelo Green Vida, um movimento nacional criado pela companhia para conscientização e aculturação dos corretores sobre a importância da venda do seguro de Vida no planejamento financeiro das famílias.

“As assessorias da Aconseg-SP aderiram a este movimento desde o início e vêm se destacando em todas as edições com um desempenho bastante relevante. Na última edição venderam 43% das quase 2 mil propostas transmitidas pela Regional SP Capital”.

Segundo Priuli, as assessorias desempenham um papel bem importante para a estratégia de negócio da Tokio Marine e para o crescimento do mercado de seguros como um todo no Brasil. “Junto da nossa área comercial, as assessorias realizam um trabalho fundamental ao garantir o elo entre a seguradora e os corretores de seguros, contribuindo para que estes se tornem consultores de proteção dos clientes da Tokio Marine.

O diretor da Tokio destaca que, durante todos esses anos, as assessorias e a Aconseg-SP têm feito um excelente trabalho em conjunto com a Tokio Marine para levar conhecimento aos corretores por meio da capacitação profissional, que inclui a realização de treinamentos próprios ou o incentivo à participação nos eventos promovidos regularmente por seguradoras como a Tokio Marine.

“Para os próximos anos vamos seguir com nossa consolidada parceria com as assessorias, esses importantes parceiros de negócios da companhia”, reforça o diretor da Tokio Marine.

Em um cenário em que os consumidores prezam por cada vez mais tecnologia presente nos produtos e processos, Priuli ressalta que as assessorias têm o desafio de digitalizar suas operações por meio da automação e otimização de processos para reduzir custos, investir em marketing digital e novos modelos de atendimento. “A tecnologia é fundamental para diversificar a comercialização da carteira de seguros e a Tokio Mari-



Alessandro Priuli,
Tokio Marine



Flavio Bitter,
Bradesco Saúde



Heitor
Augusto,
SulAmérica



Euclides Naliato,
Ituran Brasil

ne permanecerá ao lado desses parceiros oferecendo uma série de ferramentas de capacitação”.

A Amil também trabalha há muito tempo com assessorias em São Paulo. “São parceiros fundamentais para alcançarmos volume e qualidade nas vendas. Informações precisas e corretas no momento da venda são essenciais para o bom relacionamento da operadora com o beneficiário, e as assessorias entendem a importância de mostrar ao consumidor as possibilidades dos produtos da Amil”, descreve Carolina Lorenzatto, diretora Comercial da Amil.

“A parceria com a Aconsef-SP é determinante para superar os desafios de mercado, tanto no combate às fraudes do setor como na efetiva conscientização da utilização do plano de saúde pelo beneficiário. As assessorias de São Paulo têm um importante papel no segmento de saúde e a associação é fundamental no seu trabalho de reunir operadoras, assessorias e corretores, contribuindo para a capacitação destes profissionais e beneficiando todo o sistema”, descreve a diretora da Amil.

“Em 2024, esperamos seguir trabalhando de forma próxima à Aconsef-SP e nossos parceiros corretores, investindo em treinamentos, campanhas, premiações e plataformas digitais facilitadoras do processo de vendas, além da oferta de novos produtos”, comenta Carolina.

“É motivo de muito orgulho para nós, da SulAmérica, dizer que somos um dos precursores do modelo de negócio com assessorias em São Paulo, desde quando tudo começou, em 2 de maio de 1989, data de abertura da primeira Assessoria no estado, há 34 anos. Hoje, décadas depois, é especial olhar para trás e nos orgulhar de termos trilhado juntos um caminho corajoso, que apoiou e segue apoiando o desenvolvimento do mercado de seguros”, conta Heitor Augusto, diretor Comercial de Saúde e Odonto da SulAmérica.

“A Aconsef-SP é, há muitos anos, uma parceira que respeitamos e admiramos. Antes de tudo, é formada por profissionais competentes, que entregam resultados e fazem os negócios acontecerem. Além disso, tornou-se uma organização em que fizemos grandes amigos, pessoas especiais que constroem conosco o futuro do setor”, acrescenta Heitor Augusto.

Há mais de uma década, a Bradesco Seguros conta com a parceria sólida e frutífera com a Aconsef-SP. “A associação tem sido uma peça fundamental nessa trajetória de sucesso, sendo uma grande aliada na promoção de informações cruciais aos corretores e, consequentemente, aos segurados”, destaca Leonardo Freitas, diretor comercial da Bradesco Seguros.

Segundo ele, celebrar os 20 anos da Aconsef-SP simboliza reconhecer o papel crucial que a associação desempenhou ao longo de sua jornada. “Sua importância vai além de uma parceria comercial; é uma colaboração estratégica que enriqueceu nosso compromisso com a transparência, ética e excelência no atendimento ao cliente”, acrescenta Freitas.

“Celebramos essas duas décadas de atividades da Aconsef-SP destacando, em especial, seu papel insubstituível na capacitação dos corretores, contribuindo, de maneira decisiva, para a geração de novos negócios e o compartilhamento de informações relevantes sobre o mercado de seguros. Ao felicitar a Aconsef-SP por sua trajetória de sucesso, reforçamos nosso desejo de continuar a tê-la como aliada estratégica para fortalecermos, cada vez mais, a relação entre corretores e seguradoras, amplificando a comunicação sobre o seguro



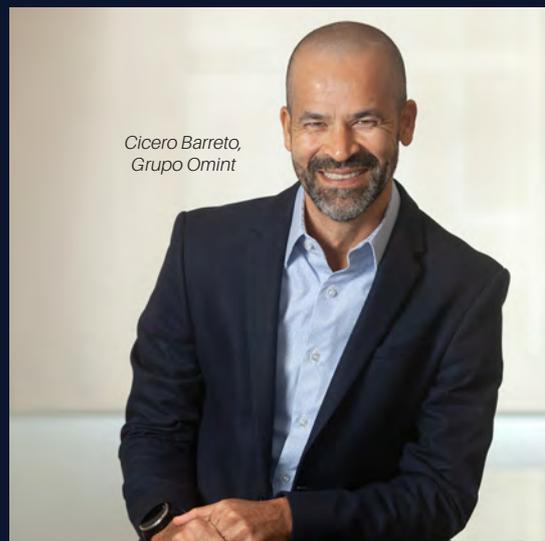
Marcelo Rosseti,
Bradesco Vida
e Previdência



A parceria com a Aconseg-SP é determinante para superar os desafios de mercado, tanto no combate às fraudes do setor como na efetiva conscientização da utilização do plano de saúde pelo beneficiário”



Carolina Lorenzatto, Amil



Cicero Barreto, Grupo Omint



Flávio Rewa, Allianz Seguros

e levando proteção a um número cada vez maior de brasileiros”, acrescenta Marcelo Rosseti, superintendente executivo da Bradesco Vida e Previdência.

Flávio Bitter, diretor gerente da Bradesco Saúde, destaca que o Grupo Bradesco Seguros e a Aconseg-SP possuem sólida e histórica parceria, com relevantes entregas para a sociedade, apoiando o corretor na missão de levar a proteção do seguro à população paulista.

“Os corretores e as assessorias são essenciais para que essa conexão entre seguradora e segurado aconteça. As nossas perspectivas são extremamente positivas sobre o quanto podemos avançar no mercado de São Paulo, por meio da parceria com a Aconseg-SP e com os corretores. Contem com as equipes comerciais da Bradesco Saúde para seguirmos nessa missão e aproveitarmos todas as oportunidades que o mercado paulista oferece!”, reforça Bitter.

Desde 2018, a Ituran é parceira das assessorias da Aconseg-SP. “Temos uma parceria de cinco anos em bom ritmo de crescimento. A Aconseg-SP tem o papel de aproximar as assessorias das seguradoras com objetivos de levar mais opções de produtos e serviços aos seus corretores parceiros”, destaca Euclides Naliato, diretor Comercial da Ituran Brasil.

“A nossa proposta com as assessorias da Aconseg-SP é continuar disponibilizando todas as vantagens e diferenciais do Ituran com Seguro para toda a base de corretores ativos nas assessorias”, reforça Naliato.

FORTALECENDO LAÇOS

A Allianz trabalha com as assessorias desde a compra da operação de Automóvel e Ramos Elementares da SulAmérica, em 2020. “Desde então, essa parceria tem acrescentado muito ao nosso negócio, tendo grande relevância na garantia da capilaridade do atendimento comercial a milhares de corretores. Trabalhamos com 17 assessorias em São Paulo. Com certeza, são parceiras estratégicas que incentivam e impulsionam a comercialização de apólices, dando suporte aos corretores e demonstrando para eles como o produto da Allianz Seguros pode melhorar seus negócios”, diz Flávio Rewa, diretor Comercial Regional São Paulo-Capital da Allianz Seguros.

Rewa define a Aconseg-SP como uma instituição muito importante para o setor de seguros à medida que atua em favor do corretor de seguros, buscando qualificação, ética e respeito em São Paulo. “Poder proporcionar apoio a todas elas, tanto aos corretores quanto, indiretamente, aos consumidores de seguros, não é um trabalho fácil, mas que a associação cumpre com muita eficiência. Todo esse esforço fortalece o profissional e, dessa forma, o nosso mercado, já que o corretor é um elo essencial na ponte entre as seguradoras e a sociedade”.

“A Aconseg-SP está completando 20 anos de uma trajetória de sucesso, sempre ajudando a fortalecer os laços, promover conhecimento e impulsionar as assessorias de seguros que são estratégicas na distribuição da Zurich”, comenta Alexandre Oliveira, diretor Comercial Regional São Paulo Capital da Seguradora Zurich.



Alexandre Oliveira,
Zurich



Jonson Souza,
MAPFRE



Eduardo Grillo,
Suhai

Segundo ele, atualmente a companhia atua com mais de 80 assessorias parceiras, 18 delas estão no estado de São Paulo. “As assessorias funcionam como uma extensão das nossas filiais físicas, proporcionando aos corretores maior eficiência na atividade comercial e fazendo com que nossas soluções em proteção cheguem às mais diferentes regiões do estado, com um atendimento qualificado e próximo ao cliente. O trabalho feito pela Aconsef-SP é parte fundamental dessa engrenagem, favorecendo corretores e seguradoras a identificarem novas oportunidades, enfrentarem desafios, compartilharem insights e contribuírem para a excelência no mercado de seguros”, define Oliveira.

“Ao longo desses 20 anos acompanhamos a evolução e o profissionalismo que consolidou a Aconsef-SP como uma referência. Estivemos sempre por perto e aos poucos fomos construindo laços comerciais e de amizade que culminaram em um importante movimento em nossa companhia, trazendo as assessorias para nosso pilar estratégico de expansão de corretores”, comenta Jonson Souza, diretor comercial do Canal Corretor da MAPFRE.

Souza acrescenta que a Aconsef-SP desempenha um papel fundamental no fortalecimento das relações entre as seguradoras e os corretores. Essa parceria tem sido um catalisador para a expansão da MAPFRE e tem permitido alcançar cada vez mais corretores em sua área de atuação. “Considero que a Aconsef-SP assume um papel fundamental no desenvolvimento e atendimento aos corretores de seguros, com profissionalismo, investimento e relação estruturada com as seguradoras, oferece aos corretores proximidade, segurança e acesso”, comenta Jonson Souza.

Eduardo Grillo, diretor-Executivo Comercial da Suhai, lembra que a seguradora nasceu dentro das assessorias. “Há dez anos trabalhamos focados no crescimento sustentável, como um canal de distribuição forte e estratégico. A Aconsef-SP construiu desde seu início uma parceria estruturada, conseguiu revisitar a imagem das plataformas daquela época, criou um ambiente de concorrência saudável, estabeleceu parcerias e fortaleceu a relação com os seguradores. Tornou-se uma

referência nas decisões deste ambiente, fortalecendo o crescimento sustentável do mercado segurador”.

IMPORTÂNCIA CRESCENTE

“A HDI iniciou sua parceria com a Aconsef-SP em 2019 e já somos a seguradora com o maior número de assessorias cadastradas. Para a HDI Seguros, as assessorias são um importante canal de vendas e parceiras essenciais para ampliarmos nosso alcance, atingindo o maior número de clientes.”, justifica Eduardo Dal Ri, CEO da HDI Seguros.

Para Dal Ri, a Aconsef-SP desempenha um papel essencial ao unir assessorias, corretores e seguradoras em torno de um objetivo comum, que é desenvolver o mercado. “Temos investido muito para reforçar o relacionamento com nossos parceiros, assessorias e corretores, inclusive promovendo encontros sazonais, pois precisamos estar cada vez mais próximos, subsidiando a todos com informações sobre os nossos produtos, coberturas e assistências. Afinal, vendemos muito mais do que uma apólice de seguros, entregamos toda uma experiência ao cliente, o que fideliza e gera retorno aos nossos parceiros”.

O Grupo Omint ingressou no rol de par-



Eduardo Dal Ri,
HDI Seguros



Valmir Rodrigues,
American Life

ceiras da Aconseg-SP em maio de 2023 e, desde então, tem realizado trocas relevantes junto às assessorias e corretores. “Nosso desejo é que essa parceria seja perene e frutífera para todas as partes. Além disso, a Omint possui um portfólio de produtos completos em saúde e seguros, que estão totalmente alinhados às necessidades e demandas do mercado”, comenta Cicero Barreto, diretor Comercial e de Marketing do Grupo Omint.

De acordo com ele, a Omint acompanha o trabalho da Aconseg-SP há muito tempo, e concretizar a parceria com a instituição certamente foi uma experiência marcante. “Além disso, todos os dias somos bem recebidos pelas assessorias membros da Aconseg-SP e isso para nós é de extrema relevância. A Aconseg-SP é parte estratégica da nossa cadeia de valor e tem uma grande importância para o setor. Além de atuarem em três vertentes que são essenciais para a manutenção do ecossistema segurador no Brasil, que contempla as seguradoras, as assessorias e os corretores, ela atua, também, como meio da divulgação de informações sobre seguros, o que é fundamental para a conscientização sobre esses produtos no País. Um trabalho brilhante ao longo desses 20 anos”, destaca Barreto.

“Nas últimas duas décadas, a Aconseg-SP tem feito um trabalho brilhante com o objetivo de representar as assessorias em seguros no estado de São Paulo. Essa atividade é essencial para a evolução do mercado, principalmente, para a corretagem em seguros. São anos de geração de dados, estudos e orientação que levam conhecimento e expertise aos corretores, contribuindo para o crescimento profissional destes e, consequentemente, para o desenvolvimento do setor segurador como um todo”, depõe Helder Molina, CEO da MAG Seguros.

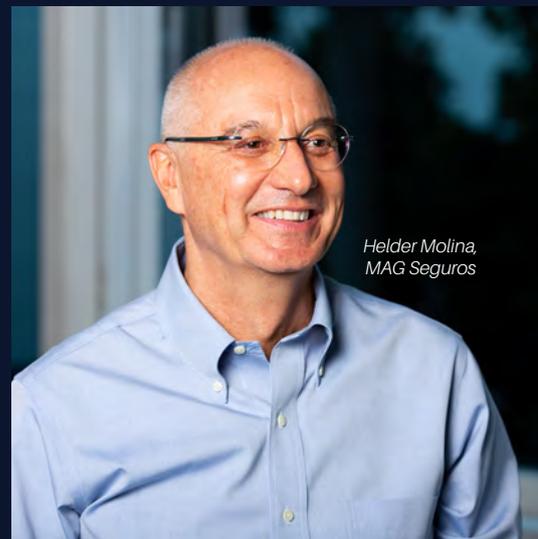
“É indiscutível a importância da Aconseg-SP para o progresso e crescimento do setor segurador paulista, dando su-

porte para operações descentralizadas de prestação de serviços e para a comercialização de seguros. Ela é o elo entre corretores e seguradoras e também um canal de distribuição fundamental para os produtos e serviços criados pelas companhias. Nós, da Seguro SURA, gostaríamos de parabenizar e agradecer à Aconseg-SP por essa parceria tão produtiva para todos”, responde Daniel Betancur, vice-presidente de Negócios e Operações da SURA.

“Vinte anos de realizações! Quanto desenvolvimento, crescimento, conquistas e serviços prestados à indústria de seguros! Nós, da American Life, reconhecemos todas as lutas nessa longa trajetória da instituição. Parabenizamos todos os presidentes e associados que contribuíram para atingir essa marca, expressão, respeito e representatividade no mercado”, comenta Valmir Rodrigues, diretor comercial da American Life, que destaca a intenção de intensificar cada vez mais a aproximação com a Aconseg-SP para, por meio das suas associadas, distribuir produtos e soluções.



Olhando para o futuro, estamos comprometidos em fortalecer ainda mais nossa parceria com a Aconseg-SP nos próximos anos. Juntos, continuaremos a promover boas práticas, compartilhar conhecimento e enfrentar os desafios do setor de seguros. Essa parceria é um pilar essencial para nossa visão de inovação, crescimento e excelência em serviços”



Helder Molina,
MAG Seguros



Daniel Betancur,
SURA



Leonardo Freitas,
Bradesco Seguros

O universo das associadas

A história da Aconsef-SP, ao longo desses anos, foi construída por cada assessoria associada que contribuiu com ideias, expertises e compartilharam posturas e ações que alçaram a Aconsef-SP ao status atual. Conheça um pouco mais sobre elas.



ACTIVE

Associada desde 19/08/2004

Com mais de 25 anos de existência, a Active Assessoria procurou sempre, de forma contínua e eficaz, realizar sua prestação de serviços junto aos corretores de seguros, seguradoras e operadoras. A assessoria tem como prerrogativa oferecer alternativas que produzam ganho financeiro aos corretores e incremento de produtividade nas seguradoras e operadoras.

AÇÃO IMEDIATA

Associada desde 2012

A Ação Imediata valoriza muito o relacionamento de longo prazo. Assim, todas as ações planejadas em termos de negócio, tecnologia e prestação de serviços vão ao encontro de apoiar corretoras de seguros a alcançarem seus objetivos, pois, "ao crescerem sabemos que estamos nos desenvolvendo juntos. Da mesma forma, funciona nosso foco em compreender os momentos e objetivos das seguradoras e trabalharmos para transformar as metas em realizações", diz Leandro Henrique.



AC BRASIL

ASSESSORIA DE SEGUROS

Associada desde 01/2020

A prestação de serviços da AC Brasil aos corretores e seguradoras é de primeira linha, é o que define o seu resultado.

Os corretores atendidos pela assessoria sempre dão um feedback positivo, pois a AC procura sempre atender aos anseios do corretor. O objetivo é resolver ou ao menos ajudá-lo a resolver as suas dificuldades.

Quanto às seguradoras, a AC procura sempre ser a extensão da sucursal, como as próprias companhias os define. "Buscamos atender as demandas da companhia, cumprindo metas de produção e serviços".



ASSECOR ASSESSORIA

EM SEGUROS E

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Associada desde 01/11/2022

A Assecor é o elo de conexão, atendimento comercial e canal de comunicação entre seguradoras e corretores de seguros. O compromisso da assessoria é a geração de oportunidades vinculadas aos valores das seguradoras, além da capacitação dos corretores de seguros, tornando as ofertas cada vez mais assertivas.



AXPERT UNDERWRITING ASSESSORIA EM SEGUROS

Associada desde 20/09/2022

A Xpert é uma assessoria que atende corretores com oportunidades em seguros para Entretenimento. Além de prestar serviço de distribuição comercial, a parceria da Xpert com as seguradoras vai além. "Ajudamos no desenvolvimento dos produtos, nota técnica, sistemas de cotação, pagamento e emissão on-line, treinamentos e criação das melhores estratégias para que os corretores possam atuar neste mercado tão promissor. Além disto, toda a subscrição de risco fica nas mãos da



assessoria”, explica Juliana dos Santos.

O modelo de atuação da Axpert é inovador no mercado brasileiro, que atende os corretores parceiros com muita velocidade e expertise no segmento. “Nossos profissionais possuem mais de 20 anos dedicados exclusivamente à indústria de seguros para entretenimento”.

BAETA ASSESSORIA

Associada desde 19/07/2022

Com experiência de mais de 25 anos como assessoria de seguros, a Baeta presta atendimento comercial, técnico e operacional em todos os ramos para mais de 5 mil corretores de seguros em todo território nacional. A Baeta representa as principais seguradoras/operadoras do mercado e atualmente trabalha com 34 companhias. “Atuamos



como uma sucursal dessas empresas aplicando suas políticas e estratégias de forma personalizada. Para os corretores fornecemos diversas soluções em tecnologia através da BaetaPRO com acesso a multicálculo, simulador de saúde, leads e marketing digital. Também investimos na capacitação dos nossos corretores com treinamentos ao vivo semanais, eventos especiais, parceria com a ENS e uma plataforma completa com mais de 800 conteúdos sobre seguros”, destaca Luiz Phillippe Baeta.

BASE ASSESSORIA

Associada desde 01/09/2021

Geração de valor aos parceiros corretores e seguradoras, tornando a operação do corretor mais dinâmica possível, apoiando em rotinas de backoffice, com objetivo de desenvolver novos produtos e nichos de mercado com os parceiros seguradoras a fim de permitir que o corretor amplie suas operações é o foco do trabalho da Base.



C6SEG ASSESSORIA E CONSULTORIA EM SEGUROS

Associada desde 05/01/2019

A C6Seg Assessoria atende mais de 3 mil corretores em todos os ramos de seguros. “Temos uma capilaridade diferenciada, com 13 Filiais espalhadas pelo país e trabalhamos com um portfólio de quase 20 seguradoras”.

A assessoria oferece infraestrutura completa para gestão comercial e operacional dos corretores parceiros. Com um time de consultores comerciais e operacionais altamente especializado em todas as filiais, a C6Seg realiza treinamentos recorrentes com os corretores parceiros a fim de capacitá-los e atualizá-los sobre as constantes mudanças e evolução do mercado segurador, seus produtos e serviços.

Proporcionamos todo o suporte aos nossos corretores parceiros para cotação, negociação, emissão e acompanhamento das apólices, além da renovação e adequação à LGPD. “No caso de sinistro, nosso time está preparado para acompanhar a regulação e dar todo o suporte ao corretor parceiro. Estamos em constante negociação com o mercado de seguros para oferecermos aos nossos parceiros um leque cada vez mais amplo e atrativo de produtos e serviços, maior capilaridade, qualidade e agilidade no atendimento e personalização de necessidades”.

CHRIST ASSESSORIA E CONSULTORIA EM SEGUROS

Associada desde 16/03/2007

Para a seguradora, a Christ Assessoria atua como uma extensão, atende o corretor de seguros em seu nome, distribuindo seus produtos e intermediando serviços.

Já aos corretores, atua como facilitadores desde o seu cadastro na seguradora como nas soluções em seguros, bem



como, no atendimento comercial e operacional. “Verdadeiramente somos um elo de qualidade na prestação de serviços entre esses dois importantes agentes do mercado de seguros”, define Jairo Christ.

COBROKER

Associada desde 20/09/2022

A Cobroker é a primeira assessoria exclusiva de benefícios da Aconseg-SP. Sua fundadora, Vanessa Mendes, a define como: um hub high tech com uma comunicação high touch.

“Em um formato boutique facilitamos a conexão junto às companhias, oferecendo uma experiência no atendimento

para os corretores de seguros, dando agilidade e segurança nas informações com acolhimento nos chamados em até cinco minutos, protocolo de atendimento e serviço de NPS para garantir a experiência do nosso parceiro”, comenta Vanessa.

Na Cobroker, além do suporte, o corretor tem acesso à universidade virtual “One Broker”, voltada para ele se tornar especialista e maximizar seus resultados na área de benefícios.



COPASUL

Associada desde 01/07/2009

Nosso foco em relação à atuação do corretor tem como objetivo proporcionar a ele apoio técnico, operacional e comercial junto às seguradoras representadas. A assessoria investe em tecnologia para ser ágil e facilitar o contato com o corretor. Para cada seguradora, a Copasul conta com uma equipe especializada e experiente, o que também fornece agilidade quando o corretor precisa de informação ou orientação.

Para as seguradoras, a Copasul oferece um mailing de 2 mil corretores de seguros. “É uma parceria em que visamos reduzir as despesas administrativas das seguradoras e, conseqüentemente, trazer resultado. Priorizamos vender com qualidade para os corretores que são nossos parceiros, que entendem os produtos que são colocados à disposição deles. Fazemos uma venda que dá resultado para a companhia”, comenta Marcos Colantonio.



CONTINENTAL ASSESSORIA DE SEGUROS

Associada desde 17/11/2003

A Continental é uma das assessorias mais tradicionais do Brasil e possui uma prestação de serviço focada, mesmo sendo multimarca. Ela possui departamentos separados por seguradora e ramos como Automóvel, Ramos Elementares e Benefícios para atender os mais de 4 mil corretores parceiros. Quando o assunto é se adaptar às necessidades de cada seguradora, operadora ou empresa prestadora de serviço, a Continental prioriza investimentos em parcerias fora da caixa.

“Gostamos de mostrar e auxiliar os nossos parceiros sobre o fortalecimento da marca de sua corretora junto aos seus clientes”, comenta Liza Maria Miranda de Sousa. “Tudo isso porque quanto mais forte for a marca da corretora junto aos seus clientes, melhor a sua produtividade e retenção dos mesmos.





F. LUVISI ASSESSORIA
 Associada desde
 18/09/2019

A F. Luvisi Assessoria é o elo do corretor com a seguradora, gerenciadores de negócios do corretor, facilitadores de vendas e pós-vendas da seguradora. A assessoria cumpre o importante papel no mercado segurador de levar ao conhecimento do corretor os produtos e condições de comercialização de cada seguradora representada e através do relacionamento liga essas pontas para consolidação de contratos entre eles.

retor os produtos e condições de comercialização de cada seguradora representada e através do relacionamento liga essas pontas para consolidação de contratos entre eles.

FUTURA UNIÃO CONSULTORIA
 Associada desde
 04/10/2019

A Futura União, desde a sua fundação, em julho de 2009, tem como objetivo principal conhecer profundamente os parceiros de modo a entender as suas necessidades e estar preparada para responder de forma rápida e precisa às suas demandas. "Para tanto, mantém um programa ininterrupto de treinamento das nossas equipes, comercial e interna, em produtos, novas tecnologias e em tudo que puder vir a agregar conhecimento e dinamismo".



FONSEG ASSESSORIA
 Associada desde
 13/09/2016

A FONSEG completará 30 anos de existência em 2024. É uma empresa totalmente focada no atendimento ao corretor de seguros. A evolução digital faz parte da FONSEG Assessoria, que preza pelo atendimento humanizado junto aos parceiros corretores e seguradoras. "Somos um braço da seguradora, portanto temos que sempre fazer o melhor para que todos fiquem satisfeitos com nosso trabalho, o corretor e a seguradora".

nizado junto aos parceiros corretores e seguradoras. "Somos um braço da seguradora, portanto temos que sempre fazer o melhor para que todos fiquem satisfeitos com nosso trabalho, o corretor e a seguradora".

GENEBRA ASSESSORIA
 Associada desde 02/10/2019

A Genebra foi criada em 2017 por profissionais com mais de 30 anos de atuação em grandes seguradoras e tem orgulho de ser ponte facilitadora entre os corretores e seguradoras. Com matriz em Ribeirão Preto e filial em São



FRIENDS CITY ASSESSORIA DE SEGUROS
 Associada à Aconseg-SP desde 02/10/2019

Fundada em 2012, a Friends City está sob as responsabilidades técnica de Ana Lúcia Pina, e comercial de Fabio de Carvalho, e mais de 40 anos de experiência e credibilidade no mercado de seguros. A assessoria garante um atendimento técnico, operacional e comercial diferenciado e exclusivo aos seus corretores, sempre buscando a excelência em cada atendimento prestado.

Inserida em um mercado que exige grande agilidade e competência, a Friends City desenvolveu parceria com diversas companhias que possuem comprovada liquidez financeira e limite técnico adequado, visando, principalmente, o atendimento às necessidades do corretor.

Para os pequenos e até mesmo para os médios corretores, fazer parte da Friends City Assessoria vai significar não só ter acesso a diversas facilidades sem custo adicional como, por exemplo, ganhar força diante das seguradoras com as quais trabalha. A assessoria oferece toda a infraestrutura necessária para que o corretor de seguros possa focar em sua função principal: a venda de seguros.

José do Rio Preto, a assessoria está dedicada a auxiliar o corretor em todas as suas necessidades, impulsionando sua atuação através de assessoria técnica/comercial e auxílio operacional, oferecendo cobertura desde os maiores até os menores municípios do interior.

“Mantemos uma relação transparente com corretores de seguros, promovendo uma comunicação aberta e honesta. Estabelecemos padrões elevados de qualidade na análise de riscos, busca de soluções e na gestão de sinistros, otimizando processos para a satisfação de todas as partes envolvidas”.



HITS
Associada desde
01/08/2020

A Hits é uma assessoria que trabalha com as tendências mais atuais de mercado para apoiar o corretor de seguros em todas as etapas da sua evolução. Ela atua no suporte aos corretores desde a colocação do risco até o pós-venda, auxiliando na expansão de sua corretora.

Junto ao mercado segurador, faz a gestão para bons resultados, mix de produtos e produtividade do corretor.

Junto ao mercado segurador, faz a gestão para bons resultados, mix de produtos e produtividade do corretor.



HUMANA SEGUROS
Associada desde 08/03/2004

A Humana, como o próprio nome já diz, busca constantemente atender seus clientes corretores e parceiros seguradores da forma mais humanizada possível. Para tanto, criou uma filosofia de trabalho focada no atendimento e prestação de serviços em busca da excelência.

“Através do MAIS+, nos propusemos a buscar sempre a Motivação, a Atenção, a Inclusão e a Simplicidade em nossas relações e processos, facilitando a vida do nosso cliente corretor e atendendo as expectativas de nossos parceiros seguradores”.



INTERCOR ASSESSORIA EM SEGUROS
Associada desde 17/11/2003

A Intercor é um importante elo entre corretores e seguradoras, com mais de 20 anos prestando suporte técnico, comercial e apoio na realização de tarefas operacionais aos corretores. A assessoria busca identificar as necessidades dos mesmos apresentando-lhes soluções e concedendo respaldo na contratação dos mais diversificados ramos de seguros. “Com isso, as seguradoras parceiras contam com nosso apoio alcançando assim um maior número de corretores e mantendo excelência no atendimento”.



LABOUR ASSESSORIA DE SEGUROS
Associada desde
12/08/2008

A Labour é uma assessoria diferenciada em atender Ramos Elementares e busca dar um atendimento fácil e descomplicado e agindo com transparência aos seus corretores e as seguradoras, tornando assim a fidelidade da parceria.

A assessoria incentiva o corretor com novas oportunidade de negócios e até mesmo fazendo um cross-selling dos seus segurados.

O sistema de trabalho é 100% digital, o que garante um acesso remoto com segurança e agilidade nos retornos dos atendimentos, facilitando o dia a dia. A assessoria também investe em treinamento para a equipe em todos os ramos periodicamente, para alavancar a parceria com a seguradora trazendo negócios mais efetivos. A missão da assessoria é garantir comodidade e leveza na operação dos negócios dos parceiros.



MARCHAN ASSESSORIA DE SEGUROS

Associada desde 20/02/2008

A Marchan, com presença no mercado ao longo de 23 anos, promove soluções abrangentes e aprimora as experiências de venda. Atua como intermediária entre seguradoras e corretores de seguros, oferecendo serviços que incluem assessoria técnica, suporte administrativo, gestão de sinistros, cursos, workshops e treinamentos de alto nível.

“Nosso compromisso vai além: facilitamos a construção de networking valioso, conectando nossos parceiros a profissionais experientes do setor. Somos uma assessoria especializada, focada em sustentar processos mais ágeis, éticos e, acima de tudo, mais lucrativos”.



MÁXIMO 360 ASSESSORIA DE SEGUROS

Associada desde 01/05/2019

Ser 360 é muito mais do que comercializar seguros, prestar um serviço de apoio operacional e incentivo comercial. “Somos profissionais em constante evolução e acreditamos que ser multidisciplinar é uma necessidade. Os valores da assessoria, segurança e tranquilidade para o cliente, flexibilidade com visão 360°, foco na família, sempre em busca de performance, pensamos e agimos como donos”.

A proposta é assessorar corretores e seus colaboradores, por meio de um atendimento eficaz e multidisciplinar que supere expectativas, e ser reconhecida como a assessoria de seguros mais efetiva e inovadora pelos profissionais do segmento de seguros e seus clientes.



MAXFORT

Associada desde 31/10/2010

Fundada em 2020, a Maxfort é uma empresa familiar, que possui 23 anos de experiência no mercado segurador, voltada exclusivamente ao atendimento ao corretor de seguros.

Sua fundadora, Aparecida Gomes Garrido Cadmia, preza pela constante evolução da equipe no desenvolvimento pessoal, com treinamentos, estrutura e comunicação digital, para assim tratar de forma personalizada cada corretor em suas demandas com soluções, seguindo assim regras de cada seguradora e operadora parceira. “A missão de nossa empresa é criar valores no atendimento aos corretores de seguros para cada dia mais levar aos parceiros a expertise necessária para, juntos, alcançarem o sucesso”.



MONTENEGRO ADMINISTRAÇÃO E ASSESSORIA DE SEGUROS

Associada desde 17/11/2003

A Montenegro Assessoria possui um perfil mais técnico voltado para os seguros empresariais e industriais, face a expertise e formação de seu fundador, Ricardo Montenegro, que é engenheiro, inclusive participante de comissões técnicas enquanto funcionário de seguradoras e professor da Funenseg, atual Escola de Negócios e Seguros.

“Nossa grade de corretores reconhece esse diferencial, tanto que na maioria das seguradoras que operamos nosso mix de Automóvel dificilmente ultrapassa os 60%, o restante é Empresarial, Transporte, RC, RD, Vida, etc. Isso nos dá um excelente colchão, normalmente trazendo ótimos resultados operacionais para nossos parceiros”, comenta Montenegro.

NBA ASSESSORIA EM SEGUROS

Associada desde 20/11/2003

A NBA é parceira dos corretores de seguros e seguradoras atuando como elo entre ambos na busca das melhores soluções de acordo com o perfil de cada corretor. Dirigida por Nilson Barreto, atuante no mercado segurador desde 1974 e com experiência em várias seguradoras, a NBA Assessoria está



preparada para oferecer ao corretor profissional um serviço de qualidade reconhecido por todas as seguradoras parceiras.

Buscamos constantemente melhorar a qualidade dos serviços para os corretores, priorizando seriedade e ética. A introdução de inovações tecnológicas visa aprimorar a experiência do corretor e expandir suas oportunidades de desenvolvimento de carteira. Nosso atendimento exclusivo, realizado por funcionários com amplo conhecimento em seguros, abrange diversas áreas, incluindo Automóvel, Ramos Elementares, Vida, Saúde e Previdência, garantindo orientação especializada para cada caso de risco.

NOVO MILÊNIO ASSESSORIA

Associada desde 08/05/2016

Apesar de toda tecnologia utilizada em atendimentos, a Novo Milênio preza muito pelo atendimento humanizado ao corretor de seguros. A assessoria utiliza ferramentas que permitem um atendimento mais rápido e eficaz, sem demora, sem tempo de espera, desde que a situação permita.

Com uma simples e rápida interação em aplicativos de mensagem, a Novo Milênio consegue identificar a dúvida e orientar o corretor com a melhor solução já que grande parte das seguradoras fornecem às assessorias sistemas cuja ótica é a mesma do corretor, o que facilita a agilidade do atendimento.

Por outro lado, as seguradoras oferecem cada vez mais ferramentas para o corretor seja operacional ou comercial para desenvolverem seus negócios. “Como assessoria, nosso papel é absorver toda essa informação vinda das seguradoras parceiras através de treinamentos on-line ou presenciais para que no momento do atendimento ao corretor possamos identificar suas necessidades e solucioná-las no menor tempo possível”.



OIPARI ASSESSORIA E CONSULTORIA EM SEGUROS

Associada desde 17/11/2003 por meio da Senra Assessoria

Sócia-fundadora, a Oipari Assessoria é especializada em uma ampla variedade

de produtos. Com 34 anos de experiência, mantém parcerias sólidas com as principais e maiores seguradoras e operadoras do mercado e conta com uma estrutura altamente segmentada, composta por equipes técnicas e comerciais dedicadas a cada seguradora e produto específico. “Essa abordagem nos

permite compreender de maneira mais aprofundada as necessidades e oportunidades dos nossos clientes corretores”, diz Helio Opirari Junior.

Ao segmentar as áreas de atuação, a Opirari consegue oferecer um atendimento personalizado, tornando as vendas mais consultivas e assertivas. Essa abordagem não apenas satisfaz as expectativas dos nossos clientes, mas também resulta em uma maior fidelização dos segurados. Trabalhamos de maneira proativa para antecipar as demandas do mercado e proporcionar soluções que atendam não apenas às necessidades imediatas, mas também às futuras. “Nosso compromisso é proporcionar não apenas serviços de qualidade, mas também contribuir para o sucesso e crescimento sustentável de nossos clientes corretores”.



PERSONAL PREV

Associada desde
15/03/2007

A Personal Prev completa 24 anos de mercado, sem perder a ideia original dos seus três sócios-fundadores, todos oriundos do mercado de seguros, com ampla experiência em áreas técnicas e comerciais. Ainda nas seguradoras em que trabalharam, os sócios já conviviam com assessorias de seguros e sabiam

da importância e relevância que esse canal de atendimento teria num futuro breve. Foi aí que, em 1999, a Personal se tornou uma parceira para os corretores do Estado de São Paulo e para a Real Seguros, vindo em 2005 a se tornar parceira da Tokio Marine, seguradora que naquele ano adquiriu a Real Seguros.

É uma trajetória de mais de duas décadas atendendo diariamente as necessidades dos corretores, tanto no aspecto comercial, quanto no aspecto técnico, auxiliando com cotações e aceitação de ramos não massificados, com expertise em Seguros de Responsabilidade Civil, Seguro Garantia e Seguro de Riscos de Engenharia, e no dia a dia dos ramos massificados como o Auto, o Residência, o Fiança, o Condomínio, e o Vida Individual e Coletivo.

PRESTO POWER

Associada desde 01/04/2008

Desde sua fundação, em 1995, a Presto Power se consolidou no setor de seguros por meio de sua dedicação incansável ao aprimoramento dos serviços prestados aos corretores. Com o firme propósito de estabelecer um laço singular com as seguradoras que representa, a Presto Power transcendeu o papel tradicional de assessoria, atuando como um verdadeiro catalisador de relações comerciais produtivas.

A Presto Power entende o “atendimento” em seu sentido mais nobre: uma escuta atenta, um acolhimento generoso e um serviço prestado com cortesia e precisão. É por esse motivo que a assessoria mantém um canal aberto de comunicação, garantindo que cada corretor receba uma assistência sob medida, que não só otimize sua eficiência, mas também aumente seu potencial de geração de negócios.

“Acompanhamos de perto as dinâmicas do mercado de seguros, sempre dispostos a incorporar novas práticas e conhecimentos. Nosso objetivo é ser um suporte que facilita e potencializa o trabalho dos nossos parceiros. Auxiliamos na elaboração e implementação de estratégias de comunicação e marketing, para que os corretores que nos escolhem possam aumentar suas vendas e conquistar novos clientes, melhorando sua presença no mercado”, destaca Arsênio Lélis de Almeida.

RAGAZ ASSESSORIA

Associada desde 03/10/2020

A Ragaz é uma empresa que busca proporcionar às seguradoras, operadoras e corretores parceiros, crescimento de produção.

Para isso, usa seu Plano de Crescimento Acelerador, que consiste na atuação de três etapas Onboarding, Capacitação e Escala, bem como traz em sua cultura a “Atuação On-line”, por meio do qual atende o Brasil inteiro de forma remota e assertiva, pois utiliza métodos e processos desenvolvidos exclusivamente para o mercado segurador e de planos de saúde, trazendo assim o engajamento dos corretores de seguros e como consequência mais vendas.



RENASEG

Associada desde 01/08/2008

A Renaseg prima por prestar uma assessoria com alto suporte, na qual procura agregar valor ao corretor, nas cotações, controle de pendências, apoio nos sinistros e negociação comercial.

A assessoria atende as seguradoras com alto conhecimento técnico, grande raio de distribuição com presença em mais 310 municípios do interior paulista, primando pela ética e excelência no atendimento aos corretores.



RIZK & ALMEIDA ASSESSORIA EM SEGUROS

Associada desde 08/2015

A Rizk & Almeida é uma assessoria que preza pelo atendimento personalizado aos parceiros corretores e seguradores, para que eles tenham a melhor experiência possível dentro do negócio. "Nosso trabalho é dar o melhor suporte possível ao corretor, para ele se sinta "em casa"! Nossa equipe qualificada busca sempre as melhores oportunidades de negócio dentro da carteira dos nossos corretores e assim trabalhamos na expansão e desenvolvimento dos nossos parceiros!".



VALOR-AÇÃO ASSESSORIA E PLANEJAMENTO

Associada desde 17/11/2003

Fundada em 1997 a Valor-Ação Assessoria conta, atualmente, com cerca de 45 colaboradores com ampla experiência no mercado segurador, garantindo suporte integral para todos os tipos de negócios

de seguros. "Nossos corretores podem contar com profissionais qualificados para nos ajudar a desenvolver projetos, preparar cotações e conduzir negociações técnicas e comerciais com nossas seguradoras", destaca Jorge Teixeira Barbosa.

A sede da assessoria está localizada na zona leste de São Paulo, e temos outras duas filiais, uma no ABC Paulista e outra na Baixada Santista. "Jorge Teixeira Barbosa e Gilmar Grandisoli são responsáveis pelos serviços em nossa sede, enquanto Wilson Murai e Dario Corralero são responsáveis pelas divisões ABC e Santos, respectivamente".



SANZ ASSESSORIA E CONSULTORIA DE SEGUROS

Associada desde 16/03/2007

Os corretores com atendimento através das Sanz Assessoria têm todo suporte técnico e operacional, não deixando nada à desejar do atendimento direto. Além do atendimento operacional, a assessoria promove treinamentos e campanhas, incentivando os corretores a se especializarem e se motivarem a comercializar os produtos das companhias representadas. As seguradoras reconhecem o trabalho da assessoria e com isso o relacionamento se solidifica a cada dia.



**VILA VELHA
ASSESSORIA**
Associada desde
11/07/2023

A prestação de serviço da Vila Velha Assessoria é baseada em um atendimento diferenciado ao corretor e à seguradora. A assessoria faz a cotação, ajuda na elaboração de um orçamento e na colocação de seguro de riscos diferenciados, além de visitar o segurado em conjunto com o corretor, atender o corretor em qualquer situação de necessidade (sinistro, problema operacional ou dúvidas técnicas). A Vila Velha também fornece treinamento ao corretor e seus funcionários e realiza ações/campanhas em conjunto com as seguradoras para incentivar a produção.

WL ASSESSORIA E CONSULTORIA EM SEGUROS
Associada desde 01/05/2022

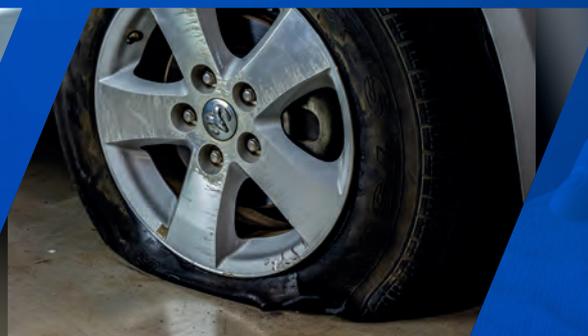
A assessoria em seguros para o corretor é um importante elo dentro de todo o processo de venda. Através da parceria com a WL, o corretor tem acesso aos melhores produtos e serviços oferecidos do mercado, poupando-o de pesquisar aquilo que seu cliente precisa.



AS ASSISTÊNCIAS AUTOMOTIVAS MAIS COMPLETAS DO PAÍS



Lataria e Pintura



Roda, Pneu e Suspensão

SÃO MUITOS OS BENEFÍCIOS:

- ✓ **GARANTEM AO SEGURADO MAIS OPORTUNIDADES DE USUFRUIR DO SEGURO** [PARA O SEGURADO]
- ✓ **REDUZEM OS ÍNDICES DE SINISTROS DE PERDA PARCIAL** [PARA A SEGURADORA]
- ✓ **CONTRIBUEM PARA O AUMENTO DE FIDELIZAÇÕES E DAS TAXAS DE RENOVAÇÕES DE APÓLICES** [PARA O CORRETOR]

Acesse: maxpar.com

Fale com nosso time comercial:
assessoriacorretores@maxpar.com



20 anos convertendo desafios em oportunidades

Aniversário da Aconseg-SP ressalta o papel crucial das assessorias no mercado de seguros brasileiro como elo entre corretores e seguradoras

A crescente importância do trabalho das assessorias em seguros em todo o Brasil permeou a comemoração dos 20 anos da Aconseg-SP. De forma incansável, por meio de suas assessorias, a associação trabalha para manter o laço de confiança com ética e profissionalismo aos corretores e seguradoras.

“As assessorias não existiriam se não fosse o trabalho das seguradoras e o trabalho dos corretores de proteção aos clientes”, destacou Leandro Henrique, diretor Administrativo e mestre de cerimônias do evento em comemoração aos 20 anos da Aconseg-SP.



“Assumir a posição de presidente da Aconsef-SP representou não apenas um cargo, mas uma missão de liderança comprometida com a promoção dos interesses da categoria, o fortalecimento do setor e a garantia de um ambiente propício para o avanço coletivo”, comentou Helio Opiari Junior, presidente da associação.

Hoje, a Aconsef-SP conta com 41 assessorias associadas que atendem cerca de 20 mil corretores e são responsáveis por um faturamento projetado para encerrar 2023 de cerca de R\$ 3 bilhões.

Os números e o status da associação revelam a consolidação da Aconsef-SP como uma força influente e indispensá-

vel ao cenário de seguros. “O impacto positivo desses resultados, não só beneficia as nossas associadas, mas também fortalece a posição da Aconsef-SP como referência de excelência e crescimento contínuo nesse mercado”, disse.

Após quatro anos de trabalho intenso, a diretoria liderada por Helio Opiari Junior passa a condução para a nova diretoria de Ricardo Montenegro, eleita para o biênio 2024-2025.

“Nos próximos dois anos que estaremos à frente da Aconsef-SP, procuraremos focar as ações em nossos associados, pois eles são a nossa essência, a base de nossa entidade. Com o nosso

associado e com boas parcerias, boas práticas e equipes, todos nós sairemos fortalecidos. Esta sempre foi a nossa base e é assim que procuraremos dar foco em nosso trabalho. O associado forte representa uma associação fortalecida”, disse Montenegro.

O presidente eleito destacou o avanço da Aconsef-SP de 2016 a 2022 – os números consolidados de 2023 estarão disponíveis em março de 2024. O número de assessorias filiadas passou de 26 para 41, o que representou 58% de crescimento, e o faturamento passou de R\$ 1,1 bilhão para R\$ 2,7 bilhões, um incremento de 145%.



Foto 1 | Mercado reunido nos 20 anos da Aconseg-SP Casa cheia com clima de celebração
Foto 2 | Quatro anos de dedicação da diretoria de Helio Opipari Junior, composta por Roberto Oliveira, Jairo Christ, Leandro Henrique, Marcos Colantonio, Helio Opipari Junior, Ricardo Montenegro, Milton Ferreira, Alberto Novais e Mauro Archanjo
Foto 3 | Diretoria eleita para o biênio 2024-2025: Da es. p/ dir.: Wilson Lima, Milton Ferreira, Alberto Novais, Monica Dargevitch, Ricardo Montenegro, Maria Guadalupe, Jorge Teixeira Barbosa, Marcos Holanda e Luiz Philipe Baeta
Foto 4 | Da esq. p/ dir.: Helio Opipari Junior; Enir Junker, presidente da Aconseg-CO; Robson Carneiro, presidente da Aconseg-MG, e Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE
Foto 5 | O diretor Administrativo, Leandro Henrique, foi o mestre de cerimônia da celebração



“É uma honra participarmos desses 20 da Aconseg-SP. Em nome de toda a diretoria executiva da SulAmérica parabeno a você. Para nós, é um canal superimportante e queria agradecer por toda a dedicação e aprendizado que vocês são responsáveis dentro do nosso mercado”.

Heitor Augusto, diretor Comercial Saúde e Odonto da SulAmérica



“É uma satisfação estarmos aqui com vocês, pois temos a Aconseg-SP e as assessorias como parceiras. A Excelsior acredita nesse canal. Temos as nossas estratégias muito focadas. Parabenzamos o Helinho pela gestão maravilhosa e desejamos toda a sorte ao Montenegro em sua gestão”.

Valter Julio, superintendente Comercial da Excelsior Seguros



“Em nome do grupo Omint é uma honra e um prazer estarmos nessa noite tão especial comemorando os 20 anos da Aconseg-SP. Que o Montenegro faça uma grande jornada nesse novo ciclo. Senhor Helio, obrigada por todo o compartilhamento de conhecimento. Você e toda a sua diretoria estão de parabéns”.

Cicero Barreto, diretor Comercial e de Marketing do Grupo Omint



“Parabenzamos pelos 20 anos da Aconseg-SP de muito êxito e sucesso, e também pelo desempenho de 2023. Contem com todo o time da HDI para os próximos projetos que vocês têm”.

Paul Canarin, diretor da HDI Seguros



“É uma alegria para nós, da Allianz, estarmos aqui com vocês comemorando esses 20 anos. A nossa relação se fortificou depois da aquisição das operações de Ramos Elementares da SulAmérica. Temos trabalhado em conjunto com muitos de vocês para tornar a nossa operação mais forte”.

Karine Barros, diretora executiva Comercial da Allianz



Helio Opirari Junior
Presidente da Aconseg-SP

Uma liderança e uma entidade resilientes

Desafios transformados em oportunidades, adaptação, abertura de portas e fortalecimento das assessorias integram o legado de Helio Opirari Junior à frente da Aconseg-SP

Em janeiro de 2020, Helio Opirari Junior assumiu a presidência da Aconseg-SP. Dois meses depois, o mundo viveria um dos períodos mais desafiadores da sua história.

“Assumir a presidência da Aconseg-SP durante a pandemia de Covid-19 foi um desafio marcante. O contexto delicado exigiu uma adaptação rápida e eficiente ao novo cenário, destacando a importância da liderança resiliente. A transição para o trabalho remoto tornou-se imperativa e enfatizar um modelo de colaboração virtual foi essencial para manter a coesão e eficácia da equipe”, comenta.

Segundo ele, a ausência dos tradicionais encontros mensais, que representavam momentos-chave para interações com os parceiros seguradores, foi um aspecto notável. “A necessidade de recriar e fortalecer essas conexões a distância tornou-se uma prioridade. A implementação de tecnologias de comunicação eficientes e estratégias para manter o engajamento per-



Assumir a presidência em meio a esses desafios exigiu adaptabilidade, comunicação eficaz e liderança centrada nas necessidades da associação e de seus membros”

mitiu superar as barreiras físicas e fortalecer os laços com os parceiros, mesmo a distância”.

Esse foi um período de intensa criatividade, em que alternativas inovadoras para manter a proximidade e colaboração entre os membros da Aconseg-SP e os parceiros do setor mostraram um novo caminho. “No entanto, esse período também proporcionou oportunidades para explorar novos métodos de trabalho mais flexíveis e eficientes. A aceleração na adoção de tecnologias digitais e a criação de plataformas virtuais para eventos, reuniões e treinamentos revelaram-se inovações valiosas, abrindo caminho para um modelo híbrido de colaboração que pode perdurar além da pandemia”, acrescenta.

Para ele, o grande salto da Aconseg-SP foi evidenciado no avanço acelerado da digitalização. “A urgência em se ajustar ao novo cenário impulsionou a adoção rápida de tecnologias digitais, redefinindo a forma como a associação opera e se conecta com seus membros e parceiros. O aprendizado fundamental foi reconhecer a importância da inovação e da digitalização não apenas como resposta a uma crise, mas como um caminho estratégico para fortalecer a resiliência e a eficiência a longo prazo”.

Praticamente quatro anos depois, após uma reeleição e inúmeras transformações, Opirari Junior conclui o segundo mandato da associação deixando um grande legado ao seu sucessor, Ricardo Montenegro. Entre os destaques estão a parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), por meio da qual tornou possível criar a Universidade Corporativa da Aconseg-SP, e a participação como expositora e patrocinadora de ações no Conec.

“O maior legado da minha gestão à frente da Aconseg-SP reside na criação de um ambiente colaborativo excepcional, fundamentado no compartilhamento de experiências entre as associadas. Durante esse período, concentrei meus esforços em promover uma cultura organizacional que valoriza a troca de conhecimentos e a colaboração mútua, reconhecendo que a força da associação repousa na união de suas partes”.

Conforme Opirari Junior, as ações não apenas fortaleceram os laços entre os membros, mas também proporcionaram um ambiente favorável à inovação e ao aprendizado contínuo. “As assessorias puderam aproveitar as lições aprendidas e as melhores práticas umas das outras, enriquecendo suas abordagens e estratégias de negócios. Acredito firmemente que essa abordagem colaborativa não apenas elevou o nível de excelência dentro da associação, mas também influenciou positivamente a percepção do mercado sobre o papel das assessorias”.



De portas abertas para as assessorias

MAPFRE amplia base de corretores em 20% com a parceria com as assessorias e quer mais market share no ramo de Auto

Não é só dizer que a empresa está sempre de portas abertas, a MAPFRE Seguros traduziu as palavras em um gesto simbólico. “A maneira carinhosa que encontramos foi credenciar cada um de vocês a entrar na nossa casa sem precisar de identificação. Vamos entregar a cada um o crachá da MAPFRE, para que cheguem lá e se sintam em casa, para que entrem, passem na catraca e conversem com quem quiserem”, anunciou Felipe Nascimento, CEO da MAPFRE Seguros.

A Continental Assessoria foi a primeira a receber o crachá da MAPFRE. “Isso mostra o quanto a assessoria é vista como extensão da seguradora”, comentou Liza Maria Faveri Miranda de Sousa, sócia-diretora da Continental Assessoria.

Nascimento participou do almoço realizado pela Aconsef-SP realizado em outubro no Terraço Itália, que ainda contou com a presença de Rafael Bauer, diretor-geral Comercial; Jonson Souza, diretor Comercial, e Luiz Padial, diretor-executivo de Automóvel.

“Uma estratégia bem concebida, foco e determinação são ingredientes importantes, mas sem uma equipe como a nossa não teríamos conseguido lograr o êxito”, reconheceu Nascimento. “Essa equipe de mãos dadas com vocês irá seguir para a próxima etapa da nossa jornada”.

A MAPFRE e as assessorias em seguros vivem um momento ímpar. Há cerca de dois anos a seguradora passou a se dedicar a entender mais as necessidades dos corretores e das assessorias para trabalhar com a companhia.

“Abrimos a nossa operação às assessorias para que elas nos apoiem no projeto que temos de dobrar a base de corretores de seguros nos próximos anos. Desde o momento que decidimos abrir a companhia para as assessorias, conseguimos um crescimento importante de 20% na base de corretores. Queremos que a nossa relação seja cada vez mais próspera e mais próxima”, comentou o CEO da MAPFRE Seguros.

Helio Opipari Junior, presidente da Aconsef-SP, destacou o resultado da MAPFRE no último ano e a nomeação de Felipe Nascimento para CEO da seguradora no Brasil. “Ficamos felizes ao ver um brasileiro conhecedor das particularidades do

nosso mercado e do corretor de seguros assumir uma empresa multinacional”.

Hoje, segundo Jairo Christ, vice-presidente da Aconsef-SP, das 41 associadas, 11 trabalham com a MAPFRE e há uma predisposição para aumentar esse número.

“O estado de São Paulo detém a maior quantidade de corretores do Brasil e é o mais estratégico em termos de ampliação. Precisamos trabalhar com as assessorias porque somente com o nosso braço não conseguiremos atender todos os corretores”, reiterou Rafael Bauer, diretor-Geral Comercial da companhia.

Jonson Souza, diretor comercial da MAPFRE, ratificou o compromisso com as assessorias e as definiu como um braço da operação e pilar importante para chegar a todos os corretores. “Ter as assessorias conosco acelera esse processo. O desafio da companhia é ampliar a capacidade de atender. A nossa decisão é que todas as assessorias possam atuar conosco de forma que não haja sobreposição”, comentou.

Para atender as assessorias, Felipe Barboza Freitas passou a responder como gerente Comercial Responsável pelo Canal Assessorias da MAPFRE em todo o Brasil.

Crescimento

“A nossa ambição é ganhar market share a cada ano. Temos um plano estratégico. Se tem uma companhia capaz de crescer no Automóvel é a MAPFRE porque, comparados às líderes de mercado, temos menos corretores cadastrados. Se ampliarmos produtos e crescermos a base de corretores, vamos crescer mais do que quem já tem um portfólio que considera adequado e quem já tem base de corretor”, argumentou Nascimento.

Para tanto, o diretor de Auto, Luiz Padial, aposta em ter um portfólio com mais de opção, de forma simples para o consumidor. “Faz parte da estratégia da MAPFRE trazer novidades no primeiro trimestre de 2024 em termos de produtos e segmentação de serviços no automóvel, carteira em que trabalharemos para ter uma amplitude de produtos maior.



Helio Opipari Junior e Ricardo Montenegro receberam o troféu de Cicero Barreto, diretor Comercial e Marketing, e Leandro Rodrigues, gerente Comercial do Grupo Omint

Aconseg-SP recebe Omint Awards

A Aconseg-SP recebeu o Omint Awards 2023 na categoria Parceria Revelação. A premiação aos destaques do ano do Grupo Omint foi entregue durante evento na Estação São Paulo. "Vocês são os parceiros que fizeram a diferença durante o ano de 2023", disse Cicero Barreto, diretor Comercial e de Marketing da Omint.

Para Helio Opipari Junior, presidente da Aconseg-SP, a premiação é especial para a Aconseg-SP e as assessorias associadas. "É uma grande parceira para o varejo e todas as assessorias. Agradecemos à Omint e ao Cicero pelo apoio e pela premiação. Estamos terminando o mandato agora em 2023, passando o bastão para o nosso companheiro Montenegro com a certeza de que vamos continuar tendo sucesso".

"Vamos dar continuidade a essa parceria na minha gestão. A Omint irá trabalhar muito forte conosco em 2024", destacou Ricardo Montenegro, que assumirá a presidência da Aconseg-SP em janeiro de 2024.



Facilitadoras do trabalho do corretor

O presidente da Aconseg-SP, Helio Opipari Junior, foi entrevistado no Programa do Eda, em outubro. "Nosso grande desafio é a capacitação e o apoio efetivo para os nossos corretores, principalmente os pequenos e médios que estão em início de carreira. Estamos em um novo mundo de mais tecnologia e o corretor tem de se capacitar para enfrentar esses novos desafios e nós precisamos apoiar mais o corretor efetivamente", ressaltou Opipari Junior.

Confira a entrevista na íntegra:



Aconseg Brasil (da esq./dir.): Giovani Bernardes, vice-presidente Aconseg-RS; Helio Opipari Junior, presidente da Aconseg-SP; Enir Junker, presidente da Aconseg-Centro Oeste; Joffre Nolasco, presidente da Aconseg-RJ; Djalma Ferraz, presidente da Aconseg-NNE, e Robson Carneiro, presidente da Aconseg-MG

Aconseg-SP foi a anfitriã do evento que reuniu as Aconsegs do Brasil

São 137 assessorias, que atendem a mais 30 mil corretores, e responsáveis por um volume de prêmios anuais estimados em R\$ 9 bilhões. Os números revelados durante o 1º Encontro das Aconsegs refletem a força e a reputação que as Aconsegs adquiriram em todos o Brasil.

"Atendemos mais de 30% de todos os corretores atuantes em nosso País. Se considerarmos que muitas de nós temos assessorias temos mais de um escritório o número de pontos de atendimentos de sucursais terceirizadas está próximo a 200", destacou o presidente da Aconseg-SP, Helio Opipari Junior.



Aula de Vida

Os colaboradores das assessorias associadas à Aconseg-SP concluíram o primeiro curso Comercializando Seguros de Vida. A aula de encerramento reuniu alunos on-line e presencial na Sala do Futuro, na Escola de Negócios e Seguros (ENS).

Homenagem João Luiz

A Aconseg-SP prestou uma homenagem a João Luiz de Lima, diretor da Tokio Marine e grande incentivador do trabalho das assessorias em seguros em todo o Brasil, por todo o trabalho realizado.



Da esq. p/ dir.: Ricardo Montenegro, João Luiz, Helio Opipari Junior e Marcos Kobayashi



Assessorias da Aconseg-SP na sede da Bradesco Seguros

As assessorias da Aconseg-SP participaram de um evento na matriz do Grupo Bradesco Seguros, no Rio de Janeiro, em novembro. O encontro batizado como "BARE com você", promovido pela Diretoria Comercial da Bradesco Auto/RE teve como objetivo aproximar as assessorias e as áreas técnicas e operacionais da companhia. O evento contou com a participação do presidente Ney Dias, do diretor comercial Leonardo de Freitas, do superintendente executivo Duílio Varnier, e demais gestores.

30 anos de ANSP

Helio Opipari Junior, presidente da Aconseg-SP (à dir.) e Ricardo Montenegro, presidente eleito da Aconseg-SP (à esq.) participaram do aniversário de 30 anos da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), presidida por Rogerio Vergara (ao centro), no auditório do Museu de Arte Moderna (MAM) em São Paulo.



Almoço SindsegSP

O presidente eleito da Aconseg-SP, Ricardo Montenegro (à esq.), Helio Opipari Junior e Marcos Colantonio (à dir.), presidente do Conselho da Aconseg-SP, participaram do almoço do Sindseg-SP realizado no final de novembro. Na foto, os membros da diretoria da Aconseg-SP estão com Fernando Simões, diretor-executivo do sindicato.



Novo presidente Mitsui

O diretor Financeiro e presidente eleito da Aconseg-SP, Ricardo Montenegro, participou de evento de apresentação do novo presidente da Mitsui Sumitomo Seguros, Koichi Kawasaki, ao mercado de seguros, no Sky Hall Terrace Bar.

Aconseg-SP estreia no Conec

A Aconseg-SP fez sua primeira participação do Conec 2023 como apoiadora. A associação recepcionou os congressistas com uma caixinha com café da manhã, manteve um estande e também foi responsável por três palestras.

A contribuição que as Managing General Agents (MGAs) podem dar ao mercado segurador brasileiro também foi abordada durante o evento, como parte da trilha de conhecimento proposta pela Aconseg-SP. "As MGAs são um novo clássico nascendo no Brasil. Que bom que temos a Aconseg ajudando o mercado segurador a construir hoje, o amanhã", destacou Juliana Santos, CEO da Axpert, assessoria associada à Aconseg-SP (1).

Segundo Leandro Henrique, diretor Administrativo da Aconseg-SP (2), o corretor deve se atentar aos dados dos clientes de determinado tipo de seguros, que podem revelar uma intenção de venda futura. Ele falou sobre como o corretor pode vender mais e rentabilizar a sua corretora. "Ter a informação no banco de dados pode ajudar na intenção de venda", chamou a atenção, ao lembrar que é importante saber a profissão, a renda, os costumes e as fases da vida do segurado. Uma vez que os dados estão em casa, utilize a tecnologia a seu favor", indicou.

"O marketing digital pode auxiliar o corretor de seguros a ter um faturamento maior", orientou Claudia Simplicio, especialista em marketing e sócia da Ragaz Assessoria, associada à Aconseg-SP (3), que proferiu palestra sobre o assunto. "Precisamos abrir novos mercados para crescer. Geralmente o corretor está na briga de rouba-monte ou na zona de conforto da arquibancada, situação em que fica esperando o cliente chegar. A estratégia de marketing digital possibilita ao corretor atrair negócios conforme ele deseja crescer".





Depois da posse, meta é a regulamentação

Assessorias alavancam negócios da Tokio Marine

Apenas no primeiro semestre deste ano, aumentou em 24% a distribuição de produtos da assessoria



João Luiz de Lima, diretor comercial varejo São Paulo - Capital/Terrestre da Tokio Marine

Potencializar as assessorias é o desafio do Grupo Bradesco Seguros e Previdência

TRABALHO COM ASSESSORIAS em questão posicionamento estratégico

As oportunidades para o corretor (consultor) MULTIPRODOTOS Mais produção, mais resultados e fidelização de clientes são algumas vantagens

Assessoria NÃO APENAS para pequena produção Na Vanzaira Corretora de Seguros, a parceria proporcionou crescimento e incremento no mix de produtos

- Página 08 Cotação on-line, PME - Vida em Grupo da Tokio Marine
- Página 10 Diversificação de carteiras Taffarel volta à cena com a campanha "Vai que..."
- Página 11 Chubb lança ferramenta global de Loss Control
- Página 12 Garantia de Aluguel e mais benefícios aos corretores SulAmérica
- Página 13 Marítima registra crescimento de 21,9% em Prêmios Emitidos
- Página 14 Conquista histórica no Plenário da Câmara
- Página 15 Dez anos de UniverSeg, mais de um milhão de profissionais capacitados
- Página 16 Lei dos desmanches CONEC vem à tona

Assessorias agilizam processos Parcerias com as assessorias proporcionam às corretoras um foco maior nos seus negócios: o cliente

Trabalho das Assessorias é reconhecido pelo mercado

Sob um imenso GUARDA-CHUVA, um GRANDE APOIO Não apenas para os corretores de seguros, mas a Aconseg-SP tem um grande papel no desenvolvimento do mercado

Assessorias e corretores: uma parceria de sucesso

Assessorias são um modelo vitorioso

A voz das corretoras Pequena produção não é empecilho para trabalhar com as grandes companhias

Marítima Seguros

Marítima Seguros traça perspectivas de parceria com a Aconseg-SP

Com atendimento exclusivo às assessorias, seguradora tem como meta aumentar a capilaridade em massificados

Laços fortalecidos

Juntos em busca da massificação do seguro

Assessoria é o futuro para as seguradoras

Assessorias e corretores: uma parceria de sucesso

Assessorias são o melhor negócio

Institucional

Encontro de diretorias

Reunião de executivos da Aconseg-SP e do Sincor-SP marca a aproximação entre as duas entidades

Assessorias são o melhor negócio Tanto na visão de corretores como de seguradores, principalmente no quesito atendimento personalizado aos corretores

Grupo Bradesco Seguros: NOVO MODELO FOCADO nas NECESSIDADES de cada corretor e nas ASSESSORIAS

Comunicação afinada é sucesso entre parceiros

Assessorias ganham força no mercado

Acácio Queiroz avalia as assessorias como um dos principais canais da Chubb

Páginas 4 e 5

Institucional

Assessorias na linha de frente da massificação do SEGURO

Diretoria da Aconseg-SP se mobiliza e ressalta papel de disseminar a proteção securitária, em comunhão com a nova diretoria da CNSeg

10 ANOS de Aconseg-SP

Institucional

Assessorias na MIRA das SEGURADORAS

Supporte oferecido aos corretores conquista como estratégia de aumento dos negócios por meio de atendimento qualificado

Cinco anos de Aconseg-SP

Produção crescente com a assessoria



Consulte o Regulamento Complementar do produto em: www.allianz.com.br/seguros/vida.
S.A. CNPJ nº 15.737.994/0001-56, Rua do Comércio, 200, 9º e 16º Andares, 550 Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000.
Processo SUSEP nº 15.14.017/2019 - 484.824.342/2020 - 07/26. Consulte as Condições Gerais de seguro no site www.allianz.com.br.
Direção Nacional de Defesa do Consumidor - 484.824.342/2020 - 07/26. Consulte as Condições Gerais de seguro no site www.allianz.com.br.
atendimento ao cliente: 0800 777 8243 (demais regiões), SAC (24 horas): 0800 115 2315. Ouvidoria Allianz: 536.

Com Allianz Vida Individual você tem comissão complementar a partir de 15% de crescimento.

Aproveite um produto completo para alavancar seus negócios e **ganhar comissões complementares de até 7%** com o +Comissão, além de muitos outros benefícios do programa Aliadoz 2024. **Aproveite os pacotes e Assistências do Allianz Vida Individual** e ofereça a opção ideal para seus clientes. Confira:



Pacote de entrada: **Essencial**, com três coberturas e quatro assistências.



Pacote Plus com descontos em medicamentos e assistência nutricional.



Pacote Exclusivo com cobertura para 14 tipos de doenças graves.



E mais: com Vida Individual você **pontua em dobro** no **Alliadoz +Prêmios**.

ALLIAD^oZ
+Comissão

Alliadoz. **Vamos juntos viver o melhor**

Acompanhe seus resultados no Portal Meu Aliadoz e, em caso de dúvidas, fale com seu atendimento comercial.



@allianzcorretor



/allianzcorretor



/allianzbrasil



Seguro de Vida que é para ser usado em Vida.

A **Assistência Vida Saudável do Seguro Vida Individual da Tokio Marine** ficou ainda mais completa! São **5 benefícios** com foco na qualidade de vida, tudo online e com profissionais especializados.

Teleorientação em várias especialidades:

Psicológica

- Controle do estresse
- Controle da ansiedade
- Apoio emocional a perdas e/ou luto
- Apoio a situações que envolvem maternidade e paternidade
- Desafios do relacionamento afetivo

Nutricional

- Alimentação saudável

Atividade Física

- Vida ativa

Fisioterapia

- Movimento sem dor

Fonoaudiológica

- Sono com qualidade

Leve uma vida mais saudável com um pacote completo de benefícios, sem custo adicional, do Seguro Vida Individual.

Quer saber mais?
Fale com o seu Gerente Comercial.

 tokiomarine.com.br
 [Tokio Marine Seguradora](https://www.linkedin.com/company/tokiomarine-seguradora)
 [/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/tokiomarine-seguradora)
 [tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA