

Em encontros realizados em cinco capitais, lideranças da companhia destacaram o papel estratégico dos corretores na expansão regional e na entrega de valor ao cliente final

A SulAmérica Vida e Previdência vem ampliando sua presença e fortalecendo resultados nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste ao longo do primeiro semestre de 2025. O avanço comercial reflete a atuação cada vez mais integrada da companhia, que conecta diferentes linhas de produto para oferecer soluções completas, com o corretor como elo central no relacionamento com o cliente.

A movimentação foi marcada por uma série de encontros presenciais com corretores em Recife (PE), Salvador (BA), Fortaleza (CE), João Pessoa (PB) e Campo Grande (MS). Durante os eventos, os executivos da companhia reforçaram a importância estratégica dessas regiões para o crescimento da SulAmérica e do ecossistema da Rede D'Or. "São territórios com dinamismo econômico, diversidade de oportunidades e um público cada vez mais engajado com soluções de proteção e planejamento", afirmou Marcelo Mello, CEO da SulAmérica Vida, Previdência e Investimentos.

Em Recife e Salvador, foram compartilhados os principais avanços comerciais do semestre, com destaque para as ações de cross-selling e a consolidação do portfólio de soluções integradas. Os encontros também marcaram a apresentação oficial de Marcelo Pantoja como novo diretor comercial de Vida e Previdência da SulAmérica. "Estamos investindo na qualificação da oferta e na proximidade com os corretores, que são protagonistas na entrega de valor aos clientes", comentou o executivo.

Em Fortaleza e João Pessoa, por exemplo, os corretores celebraram o crescimento superior a 77% no produto Vida em Grupo. Raphael Cunha, superintendente comercial da região Nordeste, conduziu os debates sobre as transformações da profissão diante das novas demandas de consumo. "Para não perder oportunidades, o corretor precisa de uma comunicação clara e eficaz, alinhada ao perfil do seu cliente – seja na viagem, na proteção em vida ou na acumulação de reservas para a aposentadoria", ressaltou.

Em Campo Grande, o painel "A Revolução Digital no Mercado de Seguros e o Papel do Corretor na Era 5.0", que contou com a participação de Raphael Cunha, da gestora de vendas Crislayne Flores e do gestor de contas Jeovan Caetano, reuniu lideranças da SulAmérica e corretores locais para discutir inovação, novas tecnologias e o papel consultivo do corretor.

Ao longo dos encontros, Marcelo Mello reforçou a estratégia da SulAmérica de atuar de forma conectada em todas as linhas de proteção. "Precisamos atender o cliente em sua totalidade, tendo-o como ponto central, e não apenas por produtos isolados. Isso passa por um olhar coordenado para Saúde, Odonto, Vida, Previdência e Viagem", concluiu.

Fonte: SulAmérica/GBR Comunicação, em 21.07.2025.