

## **Encontro propõe reflexões sobre empoderamento digital e como os corretores podem conectar momentos sensíveis à necessidade de proteção e conquistar ainda mais a atenção dos clientes**

O segundo episódio da terceira temporada do [IcatuCast](#) - Corretor que Inspira, videocast criado pela Icatu Seguros e dedicado aos corretores, aborda um tema essencial para quem deseja se destacar: a construção da marca pessoal nos canais digitais. Na era do marketing de influência e dos microinfluenciadores, o episódio traz dicas de como os corretores podem se posicionar, conectar momentos sensíveis à necessidade de proteção e conquistar cada vez mais a atenção dos clientes.

O encontro reúne Cinthia Kato, Diretora de Marketing e Canais da Icatu Seguros, e Amanda Holzer, consultora e mentora de marketing, que discutem pontos-chave como a separação entre perfil pessoal e profissional, o conceito de narrativa magnética, erros comuns e boas práticas para fortalecer a presença digital.

As especialistas reforçam que a história pessoal é um ativo poderoso na construção de marca - desde que trabalhada de forma estruturada. Entre os pilares destacados estão compreender os interesses do público, oferecer conteúdos que favoreçam identificação e adotar coragem e ousadia para prender a atenção.

“Todo mundo vive fatos na vida. Você pode mostrá-los na medida em que acontecem ou transformá-los em algo apetitoso para quem está assistindo. Isso é sobre criar narrativa, despertar interesse, fazer com que as pessoas queiram passar tempo com você. É entender que estamos numa via de duas mãos: é preciso considerar quem está do outro lado”, explica **Amanda Holzer**.

Para **Cinthia Kato**, a **conexão é o grande diferencial do corretor**. “O corretor tem um papel fundamental no mercado de seguros: gerar confiança, criar empatia e ajudar as pessoas a se projetarem em situações difíceis. O que é muito diferente de outras marcas, que trabalham a partir de atributos aspiracionais. Por isso, mais do que falar apenas de produtos e coberturas, é importante usar referências pessoais, culturais e cotidianas para estabelecer conexão”, afirma.

A executiva ainda recomenda analisar a carteira de clientes para identificar comportamentos comuns. “Se têm filhos, se são autônomos, se compartilham determinados estilos de vida. Essas pistas ajudam a identificar nichos e a construir uma presença digital direcionada. É essencial escolher bem os canais e não ter receio do volume: o retorno tende a ser mais qualificado”, complementa.

O episódio está disponível no Spotify, YouTube e, agora, também no Apple Podcasts.

**Sobre o IcatuCast** - Com episódios mensais, o IcatuCast tem a missão de estimular os corretores a estarem cada vez mais por dentro de tudo que está sendo debatido no mercado e, dessa forma, impulsionar seus negócios. É mais uma iniciativa estratégica da Icatu Seguros para se aproximar dos corretores, agentes fundamentais na agenda de democratização do acesso à proteção e ao planejamento financeiro. O IcatuCast é disponibilizado no Spotify, no canal do Youtube da seguradora e, agora, no Apple Podcast.

**Fonte:** Buzzing, em 12.09.2025