

**Resultado foi impulsionado por aprimoramentos realizados no produto da companhia, como aumento de coberturas, modificações no cotador e novo sistema de atendimento à equipe de subscrição**

Fábio Ohara Morita\*

■ Uma das maiores seguradoras do Brasil e do mundo e detentora do naming rights do Allianz Parque, a [Allianz](#) alcançou um marco importante em [Condomínio](#), assumindo a liderança de mercado nessa carteira. Durante o primeiro semestre deste ano, a companhia registrou R\$ 161 milhões em prêmios, alta de 68% sobre o mesmo período de 2024. Os três estados que mais contribuíram para o faturamento da seguradora foram São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Em São Paulo, a Allianz obteve um crescimento de 27% no período. Já em Santa Catarina, a alta foi de 55%. No Rio Grande do Sul, a companhia alavancou 52%.

A posição conquistada resulta de uma série de aprimoramentos promovidos pela companhia no produto ao longo dos últimos meses, abrangendo desde ajustes em limites e coberturas até o aperfeiçoamento das condições de aceitação com melhorias no cotador e a implementação de um novo modelo de atendimento pela equipe de subscrição. Além disso, a companhia investiu em iniciativas de capacitação voltadas ao canal de vendas, aproximando-se ainda mais dos corretores.

Entre os avanços implementados, destacam-se o aumento do limite máximo de indenização para bicicletas na cobertura de Responsabilidade Civil Garagista, que passou de R\$ 2,5 mil para R\$ 5 mil, bem como o ajuste na cobertura de Vida em Grupo e Acidentes Pessoais, de R\$ 60 mil para R\$ 70 mil, incluindo a ampliação da idade máxima permitida, que agora vai até 70 anos, voltada especialmente aos funcionários dos condomínios.

As modificações no cotador e a implementação de um novo modelo de atendimento pela equipe de subscrição trouxeram mais eficiência aos processos da companhia. “As melhorias realizadas em nosso cotador nos permitem mais assertividade na aplicação da política de aceitação. Além disso, com mais agilidade e eficiência nos processos internos, as ações diárias da nossa equipe comercial foram simplificadas, especialmente no que tange à resolução de dúvidas sobre os riscos associados ao seguro de Condomínio”, avalia Fábio Morita, diretor executivo de Automóvel, Massificados e Vida da Allianz Seguros. Segundo ele, essas mudanças resultaram em um serviço mais ágil, melhorando a experiência do cliente e otimizando a proteção oferecida aos condomínios.

Como parte do programa contínuo de capacitação, a Allianz realiza periodicamente o treinamento +Capaz Condomínio, iniciativa voltada a corretores, e desenvolvida para esclarecer dúvidas e estreitar ainda mais a relação da companhia com seus parceiros de negócios. “Esse conjunto de fatores nos levou, portanto, a ocupar a posição de liderança no mercado”, completa o executivo.

**Allianz Condomínio**

Atualmente, o produto Allianz Condomínio oferece cobertura para condomínios residenciais, de escritórios e consultórios, além de flats e apart-hotéis que permitem a existência de atividades comerciais e galerias no térreo do prédio. Entre os diferenciais do seguro, destacam-se coberturas que ampliam a proteção oferecida: placas solares estão incluídas em todas as coberturas contratadas, sem a necessidade de contratação ou pagamento de prêmio adicional; o seguro de Vida em Grupo e Acidentes Pessoais oferece cobertura ampla, uma das mais completas do mercado; e o produto ainda contempla proteção para carregadores de veículos elétricos, atendendo às novas demandas dos condomínios.

\***Fábio Ohara Morita**, diretor executivo de Auto, Massificados e Vida da Allianz Seguros\_cred.  
Arnaldo Kikuti

**Fonte:** Allianz/ Agência Virta, em 10.10.2025.