Companhia reuniu seu time técnico e comercial para detalhar novidades e fortalecer o canal corretor como pilar de sua estratégia de crescimento



De olho no crescimento do mercado de seguros nas regiões Norte e Nordeste, a seguradora Mapfre apresentou sua estratégia de expansão regional baseada na diversificação de portfólio, com oferta de diferentes tipos de seguros, e no fortalecimento da atuação dos corretores. O tema foi debatido durante o ConsegNNE, realizado nos dias 13 e 14 de março, em Salvador (BA).

Para a seguradora, o avanço da atividade econômica nos estados do Norte e Nordeste nos últimos anos, aliado a uma demanda ainda pouco atendida por seguros, tem criado espaço para o crescimento do setor em mercados ainda pouco explorados. Durante o evento, o COO (Chief Operating Officer) da Mapfre, Nelson Alves, afirmou que a companhia vive um intenso processo de transformação voltado à simplificação de processos e à melhoria da experiência dos corretores. Estratégia que inclui aproximar áreas que tradicionalmente atuam de forma separada dentro das seguradoras.

“*A estratégia da Mapfre hoje é trabalhar com integração entre as áreas técnica, operacional e comercial. Quando essas frentes atuam alinhadas, conseguimos construir soluções mais simples e eficientes para o corretor e para o cliente*”, afirmou.

Para Alves, o canal corretor segue como eixo central da atuação da Mapfre no Brasil “*Crescemos com os corretores e por meio deles. Nosso compromisso é atuar com visão comercial em cada decisão e com responsabilidade na entrega*”, disse.

Relacionamento com corretores

A diretora executiva comercial do Canal Corretor e Global Corporate da Mapfre, Karine Brandão,

também participou de debates sobre as perspectivas de expansão do mercado nas regiões Norte e Nordeste, e destacou o fortalecimento da parceria com os corretores junto ao desenvolvimento do canal, fatores centrais para ampliar a presença do seguro na região.

"*Os corretores têm um papel cada vez mais consultivo junto aos clientes, ajudando a identificar necessidades de proteção e a ampliar a cultura do seguro. Por isso, buscamos estar cada vez mais próximos desses grandes parceiros, oferecendo um portfólio amplo de soluções para que possam apoiar o cliente em diferentes momentos*", pontuou a executiva.

Karine ainda acrescentou que a seguradora promoveu evoluções no seu programa de relacionamento, o Mapfre + Corretor, adicionando novos benefícios como comissões adicionais e antecipação de ganhos, além da ampliação do número de parceiros nas categorias mais elevadas do programa, Ouro, Diamante e Rubi. "*Nosso foco é construir um relacionamento de longo prazo, com iniciativas que incentivem o desenvolvimento dos corretores parceiros e ampliem suas atuações em diferentes ramos do seguro*", disse.

Para o diretor das regiões Norte e Nordeste da Mapfre, João Vitor Manzano, proximidade e estratégias segmentadas por região são ações fundamentais para os avanços no negócio. "*Estamos falando de um plano de expansão que envolve toda a companhia para apoiar o crescimento dos nossos principais parceiros. Tenho certeza de que vamos transformar o potencial da região Norte e Nordeste com resultados extraordinários"*, concluiu João.

Durante o congresso, a companhia também contou com seus executivos da área técnica, que se reuniram com corretores para discutir oportunidades em ramos como automóvel, vida, agronegócio e riscos complexos em aviação e property, linhas que a companhia considera estratégicas para crescer no mercado brasileiro.

Fonte: InPress Porter Novelli, em 16.03.2026