Karine Brandão e Leonardo Marins destacaram reposicionamento da companhia, novas iniciativas comerciais e investimentos para ampliar a proximidade com o canal corretor

Foto: (E/D) Augusto Esteves, Karine Brandão, Leonardo Marins e Catia Guirao (vice-presidente da UCS)

A União dos Corretores de Seguros (UCS) realizou, no dia 31 de março, mais uma edição do Trocando Ideias (TI), reunindo corretores de seguros, lideranças do setor e representantes de entidades do mercado no Charles Pizza Grill, em São Paulo. O encontro contou com a participação de Karine Brandão, diretora Executiva Comercial do Canal Corretor da Mapfre, e Leonardo Marins, diretor Territorial São Paulo, acompanhados de gerentes e especialistas da companhia.

Durante o evento, os executivos apresentaram aos corretores o novo Programa de Relacionamento da seguradora para 2026, iniciativa que marca um novo momento da companhia no Brasil e reforça a estratégia de aproximação com o canal corretor, considerado um dos pilares da operação.

Na abertura da apresentação, Karine Brandão destacou que a Mapfre vive um processo estruturado de transformação, com foco em simplificação de processos, investimentos em tecnologia e fortalecimento do relacionamento com os corretores de seguros.

Segundo ela, a companhia, que está próxima de completar um século de atuação no mercado global, tem revisitado seus modelos de operação e atendimento para se tornar cada vez mais ágil e conectada com as demandas do mercado. “Estamos resgatando essa proximidade com o corretor e trazendo uma companhia mais ágil, mais simples e mais conectada com a realidade do dia a dia. Nosso objetivo é crescer no Brasil com os corretores, que são protagonistas do mercado e pilares da nossa estratégia”, afirmou.

A executiva também ressaltou que o novo posicionamento da Mapfre envolve uma série de iniciativas voltadas à melhoria da experiência do corretor, incluindo novos canais de relacionamento, aprimoramento de plataformas digitais e maior presença regional das equipes comerciais.

Na sequência, Leonardo Marins apresentou detalhes do novo programa de relacionamento e destacou o esforço da companhia em ampliar a presença junto aos parceiros por meio de encontros presenciais, roadshows e ações de aproximação com o mercado.

Segundo ele, a estratégia busca fortalecer o diálogo com os corretores e criar uma dinâmica de colaboração mais próxima entre a seguradora e seus parceiros de distribuição. “Estamos reposicionando a Mapfre para ser uma companhia mais próxima e mais simples na relação com o corretor. O objetivo é evoluir continuamente, fortalecer essa parceria e crescer de forma sustentável no mercado brasileiro”, destacou.

Durante a apresentação, os executivos também detalharam aspectos do novo modelo de segmentação de corretores, que passa a considerar diferentes perfis de produção e especialização, criando oportunidades de benefícios e reconhecimento dentro do programa de relacionamento.

A equipe da seguradora ainda apresentou melhorias implementadas nos últimos meses em processos operacionais e plataformas digitais, como a evolução do portal de negócios, novas ferramentas de apoio ao corretor e iniciativas voltadas à simplificação da jornada de atendimento.

Outro destaque foi a ampliação das ações de capacitação e desenvolvimento profissional, com a disponibilização de programas de treinamento e conteúdos voltados ao aprimoramento técnico e comercial dos parceiros.

Além dessas iniciativas, a Mapfre também destacou as oportunidades no seguro de vida, segmento considerado estratégico para o crescimento da companhia. Durante o encontro, a especialista da seguradora, Gabriela Dantas Ribeiro, ressaltou a importância de ampliar a presença da Mapfre nas cotações e fortalecer a cultura de proteção financeira junto aos clientes. Segundo ela, o objetivo é apoiar os corretores tanto no desenvolvimento do seguro de vida individual quanto nas soluções corporativas, oferecendo suporte comercial e técnico para ampliar a atuação nesse mercado. A executiva também apresentou incentivos previstos no novo programa, incluindo remuneração adicional e campanhas de reconhecimento para estimular o crescimento da carteira de vida.

Após as apresentações, o encontro seguiu com um bate-papo aberto entre os executivos da companhia e os corretores presentes, que aproveitaram o momento para compartilhar experiências, levantar dúvidas e apresentar sugestões relacionadas a produtos, processos, assistência e relacionamento comercial.

Para o presidente da UCS, Augusto Esteves, o Trocando Ideias cumpre exatamente o papel de aproximar o mercado e estimular conversas transparentes sobre os desafios e oportunidades do setor. “A UCS foi criada para ser um espaço de diálogo entre corretores e executivos do mercado. Receber a Mapfre neste encontro foi uma oportunidade importante para que os profissionais conheçam as iniciativas da companhia e também possam compartilhar suas experiências e percepções”, afirmou.

A noite contou ainda com a recepção de dois novos associados da entidade – Denis Ferreira Azevedo e Jorge Prebianchi –, reforçando o crescimento da UCS e a integração de novos profissionais à comunidade de corretores que participam ativamente das iniciativas da entidade.

Mais uma vez, o Trocando Ideias reafirmou seu propósito de promover debates relevantes para o mercado segurador, estimular o compartilhamento de conhecimento e fortalecer a relação entre corretores e as lideranças das principais companhias do setor.

Fonte: UCS/Ruco Assessoria e Comunicação, em 01.04.2026.