Weslley Corrêa, Alexandre Franco, André Beraldo, Júlia Costa, Leonardo Falcão e Darjan Duarte: equipe que lidera a Nexyun

Uma nova empresa passa a atuar no setor de corretagem e assessoria com a proposta de integrar diferentes frentes de negócios em um único ecossistema. Apresentada nos dias 24 e 25 de março, em Belo Horizonte (MG), a Nexyun inicia suas operações posicionando-se como plataforma full broker, reunindo soluções em saúde, seguros, crédito, imóveis e assessoria.

A companhia já nasce estruturada, com equipe de executivos e colaboradores que somam 20 anos de experiência no setor, e aposta na combinação entre tecnologia e relacionamento próximo como base de seu modelo operacional.

Segundo o diretor-executivo da Nexyun, André Beraldo de Morais, o objetivo é ampliar a atividade do corretor, oferecendo acesso a diferentes linhas de negócios em uma mesma estrutura. “Nosso conceito de full broker é entregar ao parceiro todas as ferramentas para que ele atue de forma completa, indo além da intermediação tradicional. Ele passa a ter acesso a múltiplas soluções e a gerar receita em diferentes frentes, com comissionamento em todas as pontas do negócio”, afirma.

O modelo foi desenvolvido para integrar serviços e simplificar a rotina dos parceiros, com suporte de ponta a ponta – da prospecção ao fechamento e pós-venda. A empresa conta com sistema proprietário que reúne funcionalidades voltadas à gestão, comercialização e acompanhamento das operações.

De acordo com o diretor Comercial e de Operações, Leonardo Falcão, a Nexyun surge em um momento de transformação do segmento, em que eficiência e proximidade passam a ser diferenciais competitivos. “Nascemos para conectar tecnologia e relacionamento de forma equilibrada. Trabalhamos com uma estrutura que alia agilidade e assertividade à entrega consistente, mantendo o contato direto com corretores e parceiros”, destaca.

Falcão ressalta que a empresa atuará em todo o território nacional, respeitando particularidades regionais e adotando uma estratégia de expansão gradual. Entre os diferenciais, estão o suporte técnico, comercial e operacional contínuo, além de capacitação e acompanhamento estratégico.

No segmento de saúde, a assessoria especializada é um dos pilares da operação, com foco na gestão técnica, comercial e no suporte aos parceiros. Já a frente de crédito complementa o portfólio ao viabilizar soluções financeiras que apoiam a contratação de produtos e serviços.

Para André Beraldo, o cenário atual favorece modelos mais integrados e consultivos. “Estamos diante de um mercado que exige adaptação e visão estratégica. A Nexyun foi estruturada para responder a esse contexto, com foco em crescimento sustentável e geração de valor para todos os envolvidos”, completa.

Fonte: Déborah Gurgel, em 01.04.2026.