

A edição 2026 do ENCONSEG - Encontro de Corretores de Seguros do Estado do Rio de Janeiro - foi um grande sucesso. Realizado pelo Sincor-RJ, com o apoio do SindSeg RJ/ES, no Centro de Convenções do Prodigy Hotel Santos Dumont, no Rio de Janeiro, o evento reuniu Corretores de Seguros, seguradoras, lideranças e especialistas do mercado em uma tarde marcada por conteúdo estratégico, networking e fortalecimento da categoria. “O ENCONSEG 2026 mostrou a importância da conexão entre os profissionais e entidades do setor. “Tivemos casa cheia, grandes debates e um ambiente extremamente rico para networking e geração de conhecimento”, comemorou o presidente do Sincor-RJ, Ricardo Garrido, acrescentando que o resultado do encontro demonstra a força e a união do mercado de seguros no estado. “Foi um evento construído para fortalecer o mercado e valorizar o Corretor de Seguros”, destacou.

Com auditório lotado por uma plateia atenta a todos os debates, o ENCONSEG 2026 consolidou-se como o evento mais relevante do mercado de seguros do Rio de Janeiro, promovendo debates importantes sobre o presente e o futuro do setor.

Logo na abertura, Ricardo Garrido e o presidente do SindSeg RJ/ES, Saint’Clair Pereira, destacaram que a programação foi organizada para permitir debates intensos e estratégicos e a ampla participação do público presente.

Garrido lembrou que o setor tem uma meta ousada: aumentar de 6% para 10% a participação do seguro no PIB Nacional, até 2030, o que significa praticamente dobrar de tamanho. “Mas, vamos trabalhar juntos para vencermos esse desafio”, conclamou.

Pereira, por sua vez, lamentou o fato de o mercado de seguros Rio de Janeiro ter apresentado, nos últimos anos, taxas de crescimento abaixo da média nacional. “O market share do nosso mercado caiu de 11,8% para 9,3%. Precisamos trazer de volta o que perdemos, pois éramos o segundo mercado e, hoje, ocupamos apenas a quinta posição.”, frisou.

O primeiro painel abordou o tema “O Mercado de Seguros: Os Desafios da Intermediação e a Experiência do Consumidor”, reunindo nomes de destaque do mercado para discutir os desafios da relação entre Corretores, seguradoras e consumidores diante das transformações do setor.

O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, por exemplo, enfatizou a importância de o corretor entender os desejos do novo consumidor. “Hoje, o consumidor já nasce com um celular na mão. Quer tudo rápido e transparente. Mas, na hora de um sinistro, não abre mão da empatia e do atendimento humano que só o Corretor pode oferecer”, salientou.

Já o presidente do Conselho Diretor da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Roberto Santos, pontuou que o novo consumidor exige jornadas simples e respostas rápidas. “O consumidor não compara mais as companhias, mas as experiências oferecidas. Sem isso, não vamos chegar a lugar algum”, assinalou.

O presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) e da Bradesco Seguros, Ney Dias, também apontou a necessidade de o mercado buscar alternativas para crescer e atingir novos públicos. “Corretores e seguradoras devem trabalhar juntos para oferecer novas soluções, usando a tecnologia para reduzir custos e chegar ao consumidor”, frisou.

Representando a Federação Nacional de Previdência e Vida (FenaPrevi), a diretora da entidade, Beatriz Herranz disse “acreditar muito” no papel exercido pelo corretor para orientar o consumidor e esclarecer dúvidas relacionadas ao “segurês” usado há anos pelo mercado. “O setor conta com o Corretor para desmistificar as letrinhas nos contratos. O segurês nos afasta do cliente”, admitiu.

Por fim, o vice-presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Robert Bittar, disse que o mercado precisa ser criativo para encontrar soluções e crescer nos próximos anos.

AUTOMAÇÃO

O segundo painel – sobre o tema “O Desenvolvimento do Corretor de Seguros no Cenário da Automação”, promoveu reflexões sobre inovação, tecnologia, automação e adaptação do profissional de seguros ao novo cenário do mercado.

O mediador foi o Presidente do Conselho do Grupo Assure de Seguros, Henrique Brandão Junior, que conduziu o debate com leveza e bom humor, mas sem deixar de ser contundente ao apontar algumas questões relevantes como a necessidade de o corretor investir na constante qualificação e no conhecimento. “O corretor continuará sendo muito importante, mas precisa buscar o aprimoramento constante, aproveitando as oportunidades oferecidas por instituições como a ENS, Fenacor e os SINCORs de todo Brasil”, afirmou Junior, que foi eleito, há poucas semanas, Vice-Presidente de Relação com o Mercado, da Fenacor.

Por sua vez, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, defendeu a atuação diversificada do corretor, explorando oportunidades que surgem em diferentes carteiras. “O Corretor precisa estar sempre junto do segurado para oferecer múltiplos produtos e soluções de acordo com as necessidades do cliente”, recomendou Ber, acrescentando que é indispensável também ficar alerta às mudanças regulatórias, especialmente às novas exigências que obrigam o corretor a fornecer todas as informações ao segurado e detalhar cada proposta oferecida. “A IA pode ajudar bastante”, sugeriu.

Recomendação semelhante foi feita pelo vice-presidente Comercial e de Marketing da Porto Seguro, Luiz Arruda, para quem o corretor, por ser aquele que mais entende de risco e dos anseios do consumidor, deve oferecer não apenas um produto, mas a ampla proteção para as famílias. “É fundamental que o Corretor seja inovador todos os dias”, pontuou.

Nesse contexto, o CEO da MDS Brasil, Ariel Couto, foi ainda mais direto ao afirmar que “todos os corretores de seguros irão adotar a IA em algum momento da sua rotina profissional nos próximos anos”.

O debate contou ainda com a participação do fundador do CQCS, Gustavo Doria Filho, para quem o corretor de seguros é, e continuará sendo, “o amigo certo para as horas incertas” dos segurados. Contudo, ressaltou que é preciso acompanhar as mudanças trazidas pela tecnologia a todo o momento.

Segundo ele, embora a IA mude quase tudo, seja nas buscas, na interação com o cliente, na solução dos problemas ou na comunicação, há situações que a tecnologia jamais conseguirá mudar. “Não há como alterar a valorização do contato humano, nem a importância do papel exercido pelo corretor”, acentuou.

Além das plenárias principais, o ENCONSEG 2026 contou com “Salas de Negócios” simultâneas, proporcionando debates segmentados e aprofundados sobre as principais carteiras do mercado, com base nas seguintes questões: “O Futuro do Seguro Automóvel”; “Desafios da Comercialização de Planos de Saúde”; “Estratégia para gerar mais negócios e fidelizar clientes” (em Vida e Previdência); e “Oceano de oportunidades em ramos elementares”.

Os painéis reuniram executivos, especialistas e lideranças de importantes seguradoras e entidades do mercado, fortalecendo o propósito do evento de promover atualização profissional, troca de experiências e geração de negócios.

O evento também contou com espaços de networking, welcome coffee, encontros entre parceiros estratégicos e momentos de integração entre os participantes, reforçando o papel do Sincor-RJ como entidade atuante no desenvolvimento do mercado de seguros.

O ENCONSEG 2026 encerrou sua edição deixando uma marca de fortalecimento, atualização e união do setor, reafirmando a importância de eventos que conectam o mercado e valorizam o Corretor de Seguros.

Fonte: Fenacor, em 13.05.2026