

Executivo chega à seguradora para fortalecer a estratégia comercial da companhia e ampliar o relacionamento com corretores de seguros



A Zurich Seguros anuncia Paulo Ricardo Cesário Costa como novo diretor executivo de Distribuição a partir de 3 de agosto. O executivo passa a integrar o Comitê Executivo da companhia e será responsável por liderar a estratégia de relacionamento com corretores de seguros e assessorias comerciais em todo o país, reforçando a atuação da seguradora em um dos principais canais de distribuição do mercado e contribuindo para a expansão sustentável dos negócios.

Paulo Ricardo sucede a Marcio Benevides, que encerra seu ciclo profissional na companhia após 15 anos para se dedicar a projetos pessoais. Com mais de 25 anos de experiência no mercado segurador, o executivo desenvolveu sua carreira no Grupo HDI, onde ocupou cargos de liderança comercial. Ao longo de sua trajetória, liderou iniciativas de expansão comercial, desenvolvimento de novos negócios e fortalecimento dos canais de distribuição, consolidando uma atuação marcada pela proximidade com corretores, parceiros e clientes.

"Estamos vivendo um momento importante na evolução da nossa estratégia comercial, e a experiência do Paulo será um diferencial para ampliarmos ainda mais nossa proximidade e geração de valor junto a corretores e assessorias em todo o Brasil. Sua trajetória, construída ao longo de mais de duas décadas no mercado segurador e o profundo conhecimento dos canais de distribuição serão fundamentais para avançar em nossa atuação comercial e acelerar nossos planos de crescimento", afirma Edson Franco, CEO da Zurich Seguros.

O movimento reforça também a estratégia da companhia de consolidar sua expansão no mercado varejista, combinando atuação multilinha, proximidade com corretores e assessorias, e uma experiência cada vez mais simples, ágil e estratégica para seus canais de distribuição.

Ao fortalecer sua liderança comercial e ampliar sua capacidade de relacionamento com o mercado, a Zurich reafirma sua estratégia de longo prazo, baseada na proximidade com corretores, clientes e parceiros e na evolução contínua de suas operações, impulsionando o crescimento sustentável dos negócios e a geração de valor para o mercado.

Fonte: Fato Relevante, em 22.07.2026