

Companhia reúne executivos para debater inteligência artificial, tecnologia, educação e novas oportunidades de crescimento para corretores durante o principal encontro do setor

A transformação do papel do corretor diante das novas demandas dos consumidores, do avanço da inteligência artificial e da evolução do mercado de seguros será o foco da participação da Porto no **24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros**, realizado entre os dias 27 e 29 de agosto, no ExpoRio Cidade Nova, no Rio de Janeiro. No principal encontro do setor, a companhia apresentará como tecnologia, educação e um ecossistema integrado de soluções vêm ampliando as oportunidades de crescimento e fortalecendo a atuação consultiva dos corretores.

Com uma programação que reúne lideranças das quatro unidades de negócios, a Porto mostrará como inovação, inteligência artificial, capacitação e diversificação do portfólio fazem parte de uma estratégia para preparar os corretores para o futuro da distribuição de seguros, ampliando sua competitividade e geração de negócios em um mercado em constante transformação

"O corretor continua sendo o principal elo entre a Porto e nossos clientes. Nosso compromisso é evoluir continuamente as ferramentas, a capacitação e o ecossistema de soluções para que ele esteja preparado para atuar em um mercado cada vez mais consultivo, tecnológico e orientado ao relacionamento de longo prazo. O Congresso é uma oportunidade para compartilhar essa visão, trocar experiências e construir, junto com nossos parceiros, os próximos passos da evolução do setor", afirma Emerson Valentim, diretor executivo comercial do Grupo Porto.

Abrindo a participação da Porto nas plenárias do Congresso, Paulo Kakinoff, CEO do Grupo Porto, integrará o debate de abertura **"A Nova Era da Distribuição de Seguros e o Futuro do Setor"**, que reunirá lideranças do mercado para debater as principais transformações, tendências e perspectivas para o segmento segurador.

Outro destaque será a participação de Luiz Arruda, no painel **"Inovação em Seguros: Abordagem e Mindset"**, que reunirá executivos para discutir os desafios e as oportunidades da inovação no mercado segurador e seus impactos para o futuro da distribuição de seguros.

Já na da Sala de Negócios, a Porto abrirá a agenda de sexta-feira com o encontro **"Estratégia e Autoridade: Como vender mais para o mesmo cliente"**, conduzido por Emerson Valentim, diretor executivo Comercial Brasil do Grupo Porto, que apresentará estratégias para ampliar o potencial de negócios a partir da carteira atual de clientes.

Em seguida, Patrícia Chacón, CEO da Porto Seguro, comanda a conversa **"Novo Portfólio Porto Seguro: cuidado e soluções para cada perfil de cliente"**, ao lado de Jaime Soares, diretor executivo Automóvel da Porto Seguro; Jarbas Medeiros, diretor executivo de Ramos Elementares, Transportes e Vida da Porto Seguro; e Wagner Bisi, diretor Comercial NO/NE/CO do Grupo Porto. Juntos, eles comentarão a evolução do portfólio da companhia e como suas soluções atendem às diferentes necessidades dos clientes.

Fechando a agenda de sexta-feira, o painel **"Corretor Empreendedor: Como gerar receita recorrente com a Porto Saúde"** mostrará como a vertical pode contribuir para diversificar a atuação dos corretores e fortalecer a geração de receita recorrente, com participação de Vicente Lapenta, diretor de Produtos da Porto Saúde, e João Paulo Cunha, diretor Comercial RJ e ES do Grupo Porto e Marino Anjos, diretor Comercial Interior e Litoral Paulista do Grupo Porto

No sábado, a Sala de Negócios inicia as conversas com **"Influência e Performance: Como usar a tecnologia para oportunidades de vendas"**, conduzido por Mariana Conti, Gerente de Marketing Institucional do Grupo Porto, e Rodrigo Vasconcellos, diretor Comercial SP Capital e Metropolitana do Grupo Porto. O encontro discutirá como tecnologia, inteligência artificial e produção de conteúdo podem fortalecer a presença digital dos corretores e ampliar oportunidades

de negócios.

Logo depois, Rafael Boldo, diretor de Desenvolvimento Comercial da Porto Bank, comanda a sessão **"Porto Bank: Como ganhar mais vendendo soluções financeiras e crédito"**, apresentando como o portfólio de soluções financeiras da companhia pode impulsionar novos negócios e ampliar as oportunidades de receita para os corretores.

Fechando os debates da Sala de Negócios, Lene Araújo, CEO da Porto Serviço; Tomás Trabulsi, diretor de Negócios e Parcerias da Porto Serviço; Wesley Andrade, diretor Comercial Minas Gerais do Grupo Porto; e Paulo Sérgio Rodrigues, diretor Comercial Sul do Grupo Porto, participam do painel **"Corretor Mais Phygital: Como fidelizar o seu cliente com a Porto Serviço"**. O debate destacará como as soluções da Porto Serviço contribuem para fortalecer o relacionamento com os clientes, ampliar a recorrência de negócios e gerar novas oportunidades para os corretores.

Fonte: PROS, em 25.08.2026