

Companhia reuniu corretores de diferentes regiões e levou ao evento discussões sobre novas oportunidades de negócios e resultados da aplicação de inteligência artificial



Três dias de encontros, conversas e troca com corretores de diferentes regiões do país

A geração de negócios e a aproximação com os corretores deram o tom da participação da Mapfre no **24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros**, encerrado neste sábado (29), no Rio de Janeiro. Durante os três dias de evento, a companhia trouxe ativações e uma agenda robusta junto aos profissionais de diferentes regiões do país para discutir as necessidades de cada carteira e as oportunidades de atuação em outros ramos.

A Sala de Negócios foi um dos principais pontos da programação da companhia. Ao longo do Congresso, executivos das áreas comerciais e técnicas da Mapfre conversaram com corretores sobre seguros massificados, Auto, Vida, Property e Aeronáutico, além de temas relacionados à presença regional da companhia. A proposta foi levar a discussão para situações do dia a dia do negócio, considerando o perfil das carteiras e as oportunidades identificadas pelos próprios profissionais.

A diversificação apareceu como uma das principais frentes discutidas pela companhia. A Mapfre apresentou soluções como Mapfre Air, para aviação geral, Mapfre Cargo, para transporte, e produtos de Agro, com a intenção de ampliar as possibilidades de venda para clientes que já fazem parte da carteira dos corretores.

“Cada região tem uma realidade e uma carteira diferentes. A aproximação com os parceiros permite entender o que está acontecendo nos mercados locais e discutir alternativas comerciais a partir dessas demandas”, afirma Karine Brandão, diretora executiva comercial da Mapfre. “Esses encontros são fundamentais para identificar oportunidades de negócios alinhadas às necessidades

de cada mercado.”

Tecnologia a favor do corretor

O relacionamento também esteve no centro da presença da companhia no estande. O espaço recebeu corretores e parceiros para reuniões e apresentou iniciativas do programa ‘Mapfre + Corretor’, além da campanha Copa DNA Mapfre, campanha de incentivo para corretores parceiros. A companhia aproveitou ainda o vínculo com a CONMEBOL Libertadores para levar ao evento ativações ligadas ao futebol com distribuição de bolas oficiais e exposição da taça da competição.

Na abertura do Congresso, o CEO Felipe Nascimento falou sobre o uso da tecnologia na distribuição de seguros e sobre como essas ferramentas podem apoiar o trabalho dos corretores. A redução de etapas e tarefas operacionais, segundo a discussão apresentada no evento, pode facilitar o atendimento aos clientes e abrir espaço na rotina dos profissionais para a prospecção e a geração de novos negócios.

Nos painéis, a discussão avançou para tecnologia e operação. Nelson Alves, COO da Mapfre, apresentou ferramentas de inteligência artificial que já estão em uso na companhia e os resultados alcançados. O Agente de Sinistro Auto no WhatsApp, por exemplo, registra 68% dos atendimentos concluídos automaticamente. Já o Agente de Assistência 24 horas alcançou 88% de satisfação dos clientes.

“Estar no Congresso da Fenacor será sempre uma oportunidade para renovar o nosso compromisso com o mercado e com a construção conjunta de soluções ao lado dos corretores. Proximidade que nos permite desenvolver ações mais simples, eficientes e alinhadas às necessidades do negócio”, concluiu Karine Brandão.

Fonte: InPress Porter Novelli, em 31.08.2026