

Durante feira de negócios do 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, empresa destacou fortalecimento da marca



A PROAUTO estreou com estande próprio na Exposeg, feira de negócios do 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, promovido pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), entre os dias 27 e 29 de agosto, no ExpoRio Cidade Nova, no Rio de Janeiro. A participação marcou mais um movimento da empresa para ampliar sua presença no mercado de seguros e fortalecer o relacionamento com o canal corretor.

Ao longo do evento, a PROAUTO apresentou sua estrutura e modelo de atuação, além de promover conversas com profissionais de diferentes regiões do país sobre as transformações em curso no mercado de proteção. Entre os temas em destaque esteve a regulamentação da proteção patrimonial mutualista e as novas possibilidades que esse cenário pode representar para os corretores.

Segundo o presidente da PROAUTO, Leandro Ramos, a regulamentação amplia as alternativas disponíveis para o profissional e cria possibilidades de atendimento a consumidores que, por diferentes razões, não encontram acesso aos produtos tradicionais. “O que muda para o corretor é o leque de oportunidades. Desde a sanção da lei, ele precisa enxergar esse novo formato como mais uma opção para oferecer à sua carteira de clientes”, afirma.

Na avaliação do executivo, um dos principais efeitos desse novo cenário está na possibilidade de alcançar uma parcela maior de consumidores interessados em proteger seus veículos, inclusive aqueles que não se enquadram nos critérios de aceitação ou nas condições dos produtos tradicionais. “Antes, de cada sete pessoas que procuravam o corretor, apenas duas poderiam fechar e outras cinco acabavam não sendo atendidas pelas seguradoras. O ponto mais positivo é justamente conseguir alcançar um leque maior de pessoas”, explica Ramos.

Para o presidente da PROAUTO, a proteção patrimonial mutualista deve ser compreendida como uma modalidade complementar ao seguro tradicional, e não apenas sob uma perspectiva de concorrência. Com mais alternativas disponíveis, o conhecimento sobre as características de cada

solução ganha importância para que o corretor possa orientar o consumidor de acordo com suas necessidades.

O novo ambiente também exige atenção na escolha das organizações com as quais o profissional pretende atuar. Ramos recomenda que os corretores avaliem aspectos como regularidade do CNPJ, processo regulatório, histórico da organização, relacionamento com fornecedores e prazos de indenização. “É muito importante analisar o prazo de indenização, seja qual for o produto, além do histórico da organização e dos fornecedores. O corretor precisa buscar validadores da marca para fazer a escolha correta”, orienta.

Presença nos principais encontros do setor

A estreia com estande próprio na ExpoSeg dá continuidade à estratégia da PROAUTO de ampliar sua presença nos principais encontros do mercado. Nos últimos dois anos, a empresa participou de eventos como o CONEC e o CONSEGNNE, buscando aumentar a proximidade e o diálogo com os profissionais do setor.

No Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, o espaço da PROAUTO funcionou como ponto de encontro para apresentar a operação da empresa, esclarecer dúvidas e discutir as mudanças que vêm redesenhando o mercado de proteção patrimonial. “O nosso propósito de estar na feira é mostrar aos corretores que a PROAUTO tem pessoas trabalhando, possui capacidade de entrega e atua com transparência. Esses elementos fazem parte dos nossos pilares”, destaca Ramos.

Para a companhia, a presença física em eventos como a ExpoSeg também contribui para ampliar o conhecimento dos corretores sobre a proteção patrimonial mutualista e reduzir resistências em relação à modalidade. A aposta está na proximidade, na transparência e na demonstração da capacidade de entrega como caminhos para construir uma relação de longo prazo com o canal corretor.

Fonte: B36, em 01.09.2026