

Encontro com corretores durante o congresso destacou continuidade da estratégia comercial e passagem de bastão entre Marcio Benevides e Paulo Ricardo



A Zurich Seguros encerrou a participação no 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, promovido pela FENACOR entre 27 e 29 de agosto, no ExpoRio, no Rio de Janeiro, com uma agenda voltada ao relacionamento com o canal corretor, à apresentação do portfólio e à continuidade da estratégia de Distribuição no Brasil.

Ao longo do congresso, a seguradora recebeu corretores e parceiros em um estande com áreas dedicadas ao atendimento, à troca com as equipes comerciais e à apresentação de soluções como Automóvel, Residencial, Vida Individual e Vida PME.

A agenda da Zurich na FENACOR incluiu ainda um encontro com corretores para marcar a transição da Diretoria Executiva de Distribuição. Paulo Ricardo assumiu a liderança da área em 3 de agosto, sucedendo Marcio Benevides, que encerra a trajetória na seguradora ao fim do mês após 15 anos.

“Assumir a área de Distribuição neste momento traz a responsabilidade de dar sequência a uma estratégia construída com proximidade, presença regional e diálogo constante com corretores e assessorias. A Zurich tem um portfólio amplo e uma relação sólida com o canal, e nosso foco é seguir simplificando a jornada comercial, ouvindo os parceiros e criando novas oportunidades de negócio”, afirma Paulo Ricardo, diretor executivo de Distribuição da Zurich Seguros.

Continuidade na relação com corretores

A transição ocorre em um momento de avanço do Canal Corretor. No primeiro semestre de 2026, o prêmio emitido pelo canal cresceu 11,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, com altas de 21,9% em Seguros Corporativos, 10,7% em Vida e 4,9% em Linhas Pessoais.

A Zurich mantém relacionamento com mais de 18 mil corretores e mais de 80 assessorias, estrutura que sustenta sua atuação regional e a distribuição de um portfólio multilinha para pessoas e empresas. Durante o evento, a estratégia apareceu também na apresentação de produtos e soluções voltados à diversificação da carteira dos parceiros.

Em Vida, o conceito “Zurich Vida Para Você, o seguro que entende de vida” foi apresentado aos corretores como parte de uma abordagem voltada a tornar a conversa sobre proteção mais clara, próxima e conectada a diferentes fases da vida. Em Automóvel e Residencial, a seguradora destacou diferenciais de produto, assistências e oportunidades para ampliar a atuação do corretor junto aos clientes.

“Encerrar esse ciclo depois de 15 anos na Zurich é olhar para uma história construída junto aos corretores, assessorias e equipes comerciais. A relação com o canal sempre foi um dos pilares da nossa atuação, e a transição preserva essa confiança, com uma estratégia de longo prazo e um time preparado para seguir próximo dos parceiros”, afirma Marcio Benevides.

Com a participação na FENACOR, a Zurich marca a continuidade de uma agenda comercial baseada em proximidade, regionalização, simplificação da jornada e fortalecimento do portfólio oferecido ao canal corretor.

Fonte: B36, em 01.09.2026