



Antonio Penteado Mendonça

O Congresso dos Corretores de Seguros, que aconteceu no Rio de Janeiro entre 27 e 29 de agosto, trouxe avanços importantes para o futuro do setor de seguros, especialmente no que diz respeito aos corretores de seguros, os principais distribuidores de seguros do país, responsáveis pela colocação da imensa maioria das apólices no mercado nacional.

Não bastasse a possibilidade de expandir o “network” através de contatos entre seguradores, corretores, resseguradores, prestadores de serviços e autoridades do setor, o Congresso colocou na mesa temas relevantes para o desenvolvimento da atividade seguradora. Qual o impacto da inteligência artificial no mercado? Ela vai melhorar o desenvolvimento de novos produtos? Vai interferir na venda das apólices? Vai favorecer determinado tipo de negócio? É uma ameaça para os corretores de seguros?

São perguntas pertinentes e que evidentemente estão na cabeça dos profissionais de seguros, independentemente de sua área de atuação. O Congresso trouxe estes temas em discussões promovidas entre os melhores especialistas do mercado. Todas as dúvidas foram esclarecidas? Claro que não, afinal muita coisa que já está no radar ainda não tem um desenho definido, o que impossibilita a formulação de respostas consistentes com uma realidade que está se impondo rapidamente.

Claro que o principal tema do Congresso foi a distribuição dos seguros. Afinal, esta é a missão precípua dos corretores de seguros. Cabe a eles fazer o link entre as seguradoras e os consumidores, ofertando a proteção do seguro para a sociedade brasileira.

Num momento de incertezas, justificadas pelos avanços da inteligência artificial e das mudanças de hábito da sociedade, o evento possibilitou o acesso à informação para milhares de corretores de seguros de todas as partes do Brasil.

Se as palestras foram esclarecedoras, e abordaram os temas do momento, a feira de negócios cumpriu um papel eventualmente mais importante. Palestras obrigatoriamente colocam os debatedores relativamente distantes da plateia. Uma feira de negócios aproxima as pessoas, juntando seguradoras e corretores de seguros em espaços desenhados para aproximar pessoas e facilitar o contato pessoal.

Não há nada mais eficiente do que o “olho no olho” para estreitar relações e gerar confiança. Uma boa conversa, seguida de uma piada, uma brincadeira e uma risada, acompanhadas da troca de informações, de perguntas e respostas para solucionar problemas concretos, é a forma mais antiga e eficiente de comunicação entre as pessoas. E isto a feira de seguros proporcionou durante todo o

tempo em que esteve funcionando.

A simples realização de um congresso traz resultados positivos para os participantes. Quando este congresso é pensado e realizado para ser mais, ou seja, um evento com objetivos claros e propostas concretas, os resultados são a aquisição de conhecimento, a troca de experiências, o acesso a informações e a melhora das relações interpessoais.

Com certeza, o Congresso Nacional dos Corretores de Seguros alcançou e superou seus objetivos. Os participantes saíram do Rio de Janeiro mais preparados para os novos desafios, confiantes nas informações recebidas e nos contatos realizados e com a certeza de que há muito espaço para os corretores de seguros atuarem em prol da expansão da proteção social oferecida pelas apólices de seguros.

Fonte: [SindSeg SP](#), em 04.09.2026.