

Estrutura evoluiu de programa de relacionamento para canal de distribuição nacional e aposta em capacitação e no modelo multiproduto para apoiar o crescimento dos parceiros



Karine Brandão, diretora executiva comercial e Rafael Haddad, superintendente nacional do Mapfre ON

Ao completar quatro anos, o **Mapfre ON** se consolidou como uma das principais portas de entrada de novos corretores na Mapfre, companhia global de seguros e serviços financeiros. Criado em 2022 como um programa de relacionamento, o projeto ganhou escala ao longo dos anos e hoje funciona como uma operação de distribuição nacional, reunindo atendimento humano especializado, ferramentas digitais e capacitação para apoiar o desenvolvimento dos corretores parceiros.

Essa evolução acompanhou a ampliação da estrutura dentro da companhia. Entre 2024 e 2025, o Mapfre ON passou a operar como uma sucursal nacional e, em 2025, assumiu oficialmente o papel de canal de distribuição. Em 2026, deu mais um passo ao ser estruturado como Superintendência Nacional, posição que amplia sua atuação e seu papel na estratégia comercial da Mapfre.

O modelo facilita a entrada de novos parceiros por meio de produtos de varejo e massificados. A partir do conhecimento do portfólio e da capacitação comercial, os corretores podem ampliar sua atuação para outras linhas de negócios, incluindo soluções para pequenos e médios negócios e, de acordo com seu perfil e evolução, também para o segmento corporativo.

“O principal objetivo do Mapfre ON é democratizar o acesso dos corretores à Mapfre. Queremos que mais profissionais tenham a oportunidade de operar conosco, conheçam nosso portfólio e encontrem condições para desenvolver seus negócios. Os produtos de varejo e massificados podem ser o início dessa jornada, mas nossa ambição é acompanhar a evolução do corretor e ajudá-lo a ampliar sua atuação dentro de uma companhia multiproduto”, afirma Karine Brandão, diretora executiva comercial da Mapfre.

Crescimento do canal

A evolução do canal já se reflete na produção em diferentes carteiras e regiões. Em seguros para empresas, a produção em São Paulo cresceu 161% no primeiro semestre de 2026. Em Minas Gerais, o avanço foi de 44%, enquanto as regiões Norte e Nordeste registraram crescimento conjunto de 26%.

O movimento também aparece em outras linhas de negócios. Em seguros residenciais, a produção avançou 35% em Minas Gerais. Já o ramo de Responsabilidade Civil Profissional registrou alta de 30% no interior de São Paulo, enquanto Vida Individual cresceu 41%, considerando todas as regiões.

“Temos uma seguradora multiproduto e queremos ajudar o corretor a enxergar todas essas possibilidades. À medida que ele ganha conhecimento e experiência, amplia sua capacidade de identificar oportunidades na própria carteira e atender diferentes necessidades dos clientes. Nosso papel é apoiá-lo nesse desenvolvimento”, explica Rafael Haddad, superintendente nacional do Mapfre ON.

Atualmente, o Mapfre ON integra uma estrutura comercial com mais de 100 profissionais dedicados ao relacionamento e ao desenvolvimento dos corretores. O ecossistema inclui ainda o Mapfre + Corretor, que segmenta a base de parceiros e oferece benefícios de acordo com a evolução da produção, e o Mapfre + Digital, com ferramentas, conteúdos e recursos voltados à atuação comercial nos canais digitais.

Fonte: InPress Porter Novelli, em 08.09.2026