

**Companhia participou de debates sobre atuação consultiva, proteção financeira, seguro de pessoas e novos mercados, reforçando a importância da especialização para o desenvolvimento dos negócios**

A evolução do papel do corretor, a especialização em proteção financeira e a abertura de novos mercados estiveram entre os principais temas levados pela MAG Seguros ao 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 Rio de Janeiro. Ao longo dos três dias, a companhia participou de debates sobre os caminhos da distribuição de seguros e manteve um estande dedicado ao relacionamento com corretores e demais profissionais do setor.

A valorização do corretor como agente cada vez mais consultivo na relação com o consumidor foi um dos principais eixos da participação da MAG. Nas salas de negócios, o presidente do Conselho Consultivo da companhia, Marco Antonio Gonçalves, conduziu o debate “O Corretor no centro da decisão – Por que a orientação nunca foi tão necessária?”, que discutiu a evolução do papel do profissional diante de um mercado com novas possibilidades de produtos, canais e atuação.

“Em um ambiente com mais produtos, canais e possibilidades, a orientação especializada ganha valor. O corretor conhece o cliente, entende suas necessidades e consegue traduzir diferentes alternativas de proteção em decisões mais adequadas para cada momento da vida. Fortalecer esse papel é fundamental para o desenvolvimento do mercado para ampliar o acesso das pessoas à proteção financeira”, afirma Marco Antonio Gonçalves, presidente do Conselho Consultivo da MAG.

O avanço do corretor para uma atuação mais especializada também esteve no centro das discussões. O diretor de Mercado da MAG, Waldemir Fiorio Jr., conduziu o painel “O Futuro do Especialista em Proteção Financeira e como a MAG pode impulsionar o Mercado”, que abordou as mudanças no perfil do consumidor e as oportunidades para que os profissionais ampliem sua atuação para além da comercialização tradicional de seguros.

“O futuro da distribuição passa por uma mudança na forma de enxergar o seguro e, principalmente, a relação com o consumidor. Existe uma oportunidade concreta para o corretor avançar como especialista em proteção financeira e acompanhar o cliente em diferentes fases da vida. Conhecimento, diversificação de soluções e uma relação de confiança são fundamentais nesse processo. Nosso papel é oferecer suporte para que esses profissionais estejam preparados para capturar novas oportunidades de negócios”, afirma Waldemir Fiorio Jr., diretor de Mercado da MAG.

O papel do corretor na ampliação do acesso ao seguro de vida também ganhou espaço na programação principal do Congresso. No painel de abertura do último dia, dedicado ao tema “Seguro de Pessoas e Benefícios: Inovação e Desenvolvimento”, Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade MAG, abordou as oportunidades para o crescimento do segmento e a importância da relação construída entre corretores e clientes.

“O corretor já possui um ativo muito valioso, que é a relação de confiança construída com seus clientes ao longo dos anos. Existe uma oportunidade importante de aproveitar essa proximidade para ampliar a conversa sobre seguro de vida e mostrar às pessoas a importância da proteção financeira”, afirma Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade MAG.

A abertura de novas frentes de distribuição completou a agenda da companhia no evento. Marco Antonio Gonçalves, também presidente do Fórum Mario Petrelli, participou do painel “Novos Mercados de PPM e Cooperativas de Seguros”, ao lado de representantes da Susep, do Sicoob Credseguro e da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB). A discussão colocou em perspectiva novos modelos de distribuição e oportunidades capazes de ampliar o alcance da proteção no país.

A participação no Congresso reforça a estratégia da MAG de manter o corretor no centro de sua

atuação comercial e apoiar o desenvolvimento de novos negócios. Diante da expansão de diferentes modelos e frentes de distribuição, a companhia aposta na especialização, na proximidade com os profissionais e na diversificação de soluções como caminhos para ampliar o alcance da proteção financeira no Brasil.

**Fonte:** MAG/GBR, em 08.09.2026.