

Dando continuidade à estratégia de valorização e fortalecimento do relacionamento com os corretores, a Bradesco Seguros inicia a segunda fase do projeto “De Corretor para Corretor”. A iniciativa reúne conteúdos protagonizados por profissionais do setor, que compartilham vivências, práticas e aprendizados construídos ao longo de suas trajetórias.

A nova etapa amplia o projeto lançado anteriormente e mantém o conceito de “corretor falando para corretor”, promovendo a troca de experiências entre profissionais de diferentes regiões e perfis. A proposta é dar visibilidade a boas práticas e mostrar como conhecimento, relacionamento e proximidade podem contribuir para o desenvolvimento dos negócios.

Os conteúdos serão distribuídos por diferentes canais, incluindo canais internos, redes sociais, e-mail marketing e ações via WhatsApp, garantindo que o conhecimento compartilhado alcance toda a base de corretores parceiros da Bradesco Seguros.

Entre os participantes desta segunda fase estão os corretores Celso Messias e Matheus Nodari Messias, pai e filho e sócios da Galgani Corretora, de Colombo (PR). Celso destacou a parceria com a seguradora no dia a dia da operação. “A seguradora oferece total segurança, gestão de sinistros na carteira e Seguro Auto, além de agilidade, suporte e proximidade ao corretor, com processos claros e eficientes, inclusive nas situações mais complexas.”

Matheus ressaltou a importância do apoio da companhia no processo de sucessão dos negócios. “A sucessão não acontece por acaso. Ela precisa de diálogo, preparo e muito apoio. Por isso, iniciativas como o Programa Ciclos são essenciais para que isso ocorra.”

Representando a Maggi Seguros, de Itu (SP), o diretor comercial Felipe Ruffolo destacou a operação com Seguro Auto Frota. “A Bradesco Seguros, faça chuva ou faça sol, está lá para apoiar o corretor. Tem uma operação e sistemas diferenciados, uma jornada fácil para o corretor tratar.”

Já Antonio Azevedo, vice-presidente de Auto Frota da Alper Corretora de Seguros, de Salvador (BA), ressaltou a agilidade da seguradora na regulação de sinistros. “O seguro frota lida com equipamentos pesados, caminhões que trabalham com receitas. Se temos uma liquidação de sinistro lenta, atrapalhada ou complicada, isso gera prejuízo para o dono da transportadora. E a Bradesco Seguros trabalha de uma maneira ímpar, com reguladores indo à oficina e liberando o serviço rapidamente.”



Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Seguros

Para Leonardo Freitas, diretor Comercial da Bradesco Seguros, o projeto reforça a importância da proximidade e da troca de conhecimento com os profissionais do setor. “Ouvir quem vive o dia a dia da distribuição e proporcionar que essas experiências sejam compartilhadas com outros corretores é uma forma de valorizar esse conhecimento e fortalecer nossa parceria. O ‘De Corretor para Corretor’ traduz essa visão e mostra que a troca entre profissionais gera aprendizado, aproxima as pessoas e contribui para a evolução dos negócios”, afirma o executivo.

Fonte: Approach, em 09.09.2026