

Com passagens por Stone e Mercado Pago, executivo assume a missão de fortalecer o relacionamento comercial e ampliar o apoio ao desenvolvimento dos negócios dos corretores



A Akad Seguros anuncia Anderson Souza como gerente de Canais PMC (Pequenos e Médios Corretores) e Assessorias. O executivo passa a ser responsável por aprimorar o atendimento e desenvolver a atuação comercial nesses canais, combinando acompanhamento das carteiras, conhecimento de produtos e uso de tecnologia.

Engenheiro de Produção, Souza tem mais de oito anos de experiência em gestão, com passagens por Stone, Mercado Pago e startups. O executivo acumula experiência na estruturação e expansão de operações comerciais em diferentes estados brasileiros e na liderança de equipes de mais de 150 profissionais, com atuação em canais próprios de vendas e redes de parceiros.

No Mercado Pago, fintech do Mercado Livre, liderou um canal voltado ao relacionamento e à expansão de negócios com pequenas e médias empresas, com foco em gestão comercial e desenvolvimento de parcerias. Essa experiência no acompanhamento e desenvolvimento de carteiras se conecta ao desafio de fortalecer a atuação da Akad junto a corretores e assessorias.

“Existe um paralelo claro entre a evolução da indústria de meios de pagamento e o potencial de transformação do mercado de seguros no Brasil. Minha experiência na construção de operações comerciais mostrou a importância de adaptar o modelo de atendimento à realidade de quem está na ponta. Vejo na Akad a oportunidade de aplicar esse aprendizado a um setor em que a confiança e a proximidade têm um papel central na geração de negócios”, afirma Souza.

O executivo está conduzindo uma reorganização do atendimento a corretores e assessorias. No canal de pequenos e médios corretores, a estrutura reúne executivos generalistas e especialistas em Transportes e Seguro-Garantia, para apoiar demandas que exigem maior conhecimento sobre esses produtos.

Já as assessorias, que fazem a interlocução entre a seguradora e suas redes de corretores, passaram a ser distribuídas entre os executivos da Akad, conforme o estágio de maturidade, tempo de relacionamento com a empresa e o volume de produção. Com isso, cada assessoria passa a ter

um ponto focal definido para direcionar demandas e discutir oportunidades de desenvolvimento da carteira.

Além disso, Souza trabalha para ampliar a atuação proativa do time comercial, com análises das carteiras que ajudem a identificar oportunidades de novos negócios e necessidades de capacitação dos corretores. A proposta é fortalecer o papel consultivo da equipe no relacionamento com esses canais.

Outra iniciativa é a estruturação do processo de integração de novos corretores. O fluxo inclui uma comunicação automática de boas-vindas, convite para uma videochamada de apresentação da companhia e de seus produtos e acompanhamento por um profissional dedicado durante até três meses. Conforme o volume de prêmios emitidos, o corretor pode passar a integrar a carteira de um executivo comercial, com atendimento personalizado.

A maior integração entre a área comercial e o time de tecnologia da Akad também está entre as prioridades, com foco em simplificar processos e ampliar o acesso de corretores e assessorias às informações necessárias para acompanhar seus negócios.

“O mercado de seguros é extremamente relacional e humano. Para nós, um atendimento de qualidade exige conhecer o produto, entender a urgência de quem nos procura e contribuir com uma visão que ajude o corretor a enxergar novas possibilidades em sua carteira. É essa relação de confiança que queremos construir no dia a dia”, conclui o executivo.

Fonte: DC Comunicação, em 06.10.2026