

Parceiros de quatro regiões do país dão rosto à campanha; seguradora destaca ferramentas lançadas em 2026 para ampliar a autonomia do corretor





Entender a rotina de quem dirige, explicar as coberturas e acompanhar o cliente quando ele precisa acionar o seguro: o trabalho do corretor permeia toda a relação com a proteção do automóvel. Durante a semana de 12 a 16 de outubro, em homenagem ao Dia do Corretor de Seguros, celebrado no dia 12, a Justos reconhece profissionais de todo o Brasil com uma campanha de vídeos em seu Instagram. A iniciativa reúne depoimentos de corretores parceiros de diferentes regiões, que compartilham suas experiências com a seguradora e dão rosto a essa relação de confiança.

O reconhecimento parte de uma convicção que orienta a operação da companhia: um seguro justo precisa de um corretor ao lado do cliente. É esse profissional quem identifica necessidades, esclarece dúvidas sobre o contrato e ajuda o segurado a tomar decisões sobre sua proteção. Na hora do sinistro, sua presença também faz diferença para orientar os próximos passos e acompanhar a resolução do caso.

“É o corretor quem senta com o cliente, entende como ele usa o carro e explica o que aquela proteção significa na prática. Para colocar esse profissional no centro da operação, precisamos dar

condições para que ele faça seu trabalho: autonomia para negociar, ferramentas para resolver as demandas e acesso às informações para acompanhar o cliente. É isso que temos construído com nossos parceiros”, afirma Felipe Genovesi, diretor comercial da Justos.

Experiências que constroem confiança

Entre os participantes da campanha estão Maycon Neres, da Brasicor Corretora de Seguros, de Goiânia (GO); Loren, da AO Corretora de Seguros, de Barbacena (MG); Hugo Mariano, da Anko Corretora de Seguros, de Recife (PE); José, da Ta Seguro Ai, de Natal (RN); e Michele, da Vida de Ouro Corretora de Seguros, de São Marcos (RS).

Ao compartilhar experiências de quem já trabalha com a companhia, os vídeos também buscam apresentar a confiabilidade da Justos aos corretores que ainda não conhecem sua operação. Os relatos tornam concreto o comprometimento da seguradora com seus parceiros e com o atendimento aos clientes, a partir da perspectiva dos próprios profissionais.

Essa proximidade também aparece nos encontros presenciais da companhia com seus parceiros. Durante o roadshow realizado em Uberlândia, em setembro, corretores compartilharam espontaneamente, diante dos colegas, suas experiências com o atendimento de sinistros da Justos.

Autonomia para cuidar do cliente

A Justos comercializa seus seguros exclusivamente por meio de corretores, sem um canal de venda direta que dispute os clientes com esses profissionais. Ao longo de 2026, a seguradora ampliou os recursos disponíveis no Portal do Corretor para dar aos parceiros mais autonomia na gestão das apólices e no atendimento aos segurados.

O endosso direto permite alterar informações como veículo, motorista e CEP, com recálculo do preço na hora e acompanhamento de cada etapa. O profissional também pode abrir sinistros pelo portal e acompanhar seu andamento em tempo real, além de acessar propostas de renovação disponíveis 30 dias antes do vencimento da apólice.

Outras mudanças ampliaram as possibilidades de atendimento. A separação entre segurado e condutor principal permite que o preço reflita quem efetivamente dirige o automóvel. Já a aceitação de veículos de uso comercial, no CPF ou no CNPJ, permite atender clientes que utilizam o carro para trabalhar.

Na negociação, a conta corrente do corretor oferece um saldo mensal de desconto que o profissional pode utilizar com o cliente sem solicitar aprovação. Esses recursos dão autonomia para conduzir demandas do dia a dia e mais espaço para a orientação e o relacionamento com o segurado.

O corretor também leva ao cliente um programa que recompensa a boa condução, com pontos que podem ser trocados por vouchers. A experiência de atendimento é outro componente dessa relação: a Justos está entre as indicadas ao Prêmio Reclame AQUI 2026, na categoria Seguros Online.

Os vídeos da campanha também reforçam o convite à votação na premiação. Ao compartilhar as experiências dos parceiros, a iniciativa conecta a homenagem ao reconhecimento do atendimento prestado pela seguradora.

Fonte: Beet House, em 13.10.2026