Encontro celebra os 30 anos da empresa com palestras, painéis de lideranças, salas temáticas e mesas de negócios voltadas ao desenvolvimento dos corretores

Lojacorr
SEGUROS

A 8ª Convenção Nacional Lojacorr Seguros celebra os 30 anos da empresa e apresenta as prioridades para os próximos anos - Foto: Leandro Provenci / Divulgação Lojacorr

A Lojacorr Seguros está reunindo mais de 1.200 participantes em sua 8ª Convenção Nacional, que acontece nos dias 15 e 16 de outubro, no Expotrade Convention Center, em Pinhais, na Região Metropolitana de Curitiba (PR). O encontro celebra os 30 anos da empresa e apresenta as prioridades para os próximos anos, com a meta de dobrar de tamanho até 2030, apoiada no aumento da produtividade dos corretores e na ampliação das oportunidades de negócios.

A convenção mobiliza parte de uma rede que integra mais de 6,3 mil profissionais nas corretoras parceiras, aproximando corretores de seguros, gestores de Unidades, colaboradores, seguradoras e empresas do mercado. Sob o tema “Há 30 anos, fortalecendo laços com o corretor que faz o futuro”, a programação combina capacitação, relacionamento comercial e debates sobre as transformações na distribuição de seguros.

Na abertura, realizada nesta quinta-feira (15), a trajetória iniciada em 1996 por José Heitor Silva foi o ponto de partida para discutir o futuro da empresa. A proposta de ampliar o acesso dos corretores às seguradoras evoluiu para uma estrutura que reúne tecnologia, suporte operacional, capacitação, assessoria jurídica e apoio comercial, preservando a autonomia das corretoras parceiras.

“O que nós construímos para o futuro começa a ser construído hoje”, afirmou o presidente da Lojacorr Seguros, Dirceu Tiegs. Segundo o executivo, a empresa reinveste 80% do lucro no próprio negócio, direcionando recursos para tecnologia, inteligência de dados, governança e desenvolvimento comercial.

Programação conecta estratégia e prática

A agenda do primeiro dia incluiu a palestra de Marcos Rossi, “O que é impossível para você”, e o painel das seguradoras “Tendências, oportunidades, riscos e o papel do corretor na distribuição”. Nas salas temáticas, os conteúdos se concentraram em “Efeito Onda”, prospecção e relacionamento e crescimento das corretoras.

O papel empresarial e social do profissional também integrou a programação de quinta-feira, com a palestra de Rogério Araújo, “Muito além da venda - O corretor como empreendedor e transformador social”.

Nesta sexta-feira (16), a agenda contempla o painel “Inovação, distribuição, produtos e vendas”, com lideranças de seguradoras, além de salas temáticas sobre mudanças climáticas, consórcio, Seguro Saúde, Seguro Auto, inteligência artificial, processos de venda, Negócios Compartilhados e nova Lei do Seguro.

Rodolfo Montosa apresenta “Tem dinheiro na mesa - Um novo olhar sobre Seguro e Consórcio”, enquanto Thiago Concer aborda o tema “Vendas não ocorrem por acaso”. Os conteúdos procuram conectar o planejamento das corretoras à identificação de oportunidades, à diversificação da carteira e ao aperfeiçoamento da atuação comercial.

A Feira de Negócios, os estandes e as mesas de relacionamento complementam a agenda, oferecendo espaço para discutir produtos, esclarecer dúvidas e desenvolver parcerias entre corretoras, seguradoras e empresas participantes.

Diversificação e proteção mais completa

Entre as prioridades apresentadas na abertura está a ampliação do Índice de Proteção, iniciativa que incentiva o corretor a identificar diferentes necessidades de seus clientes. Na frente voltada às pessoas físicas, o IP3 trabalha a combinação dos seguros de automóvel, residencial e vida.

A expansão do projeto para a rede está prevista para 2027, assim como o desenvolvimento do IP4, direcionado aos clientes empresariais. A estratégia busca ampliar a atuação dos corretores na própria carteira, com ofertas construídas a partir dos riscos e das características de cada segurado.

Outra frente anunciada foi a estruturação de uma vertical de saúde, com especialistas para apoiar os corretores na comercialização. A proposta segue a experiência da empresa com consórcios e procura oferecer suporte em um segmento que exige conhecimento específico de produtos e processos.

Tecnologia e troca de experiências

A inteligência artificial também esteve entre os temas da abertura. Segundo Tiegs, a Lojacorr utiliza a tecnologia em diferentes áreas, incluindo operações, jurídico e desenvolvimento tecnológico. O executivo destacou que a automação tem permitido absorver o crescimento da empresa com a mesma equipe operacional, ampliando a demanda por uma atuação mais analítica dos colaboradores.

Durante a Feira de Negócios, dois espaços funcionam simultaneamente: o Stand Lojacorr Tech & Operações, com soluções práticas para otimizar os processos das corretoras, e a Arena Tech, dedicada a conteúdos rápidos e aplicações voltadas ao dia a dia do corretor.

A programação inclui ainda o Lojacorr Cast, com entrevistas de executivos, palestrantes, representantes de entidades e corretores parceiros. O espaço reúne análises e experiências que ampliam os debates realizados durante o encontro.

Três décadas de atuação

Fundada em 15 de outubro de 1996, em Curitiba, a Lojacorr Seguros chega aos 30 anos com 60 Unidades, presença nos 26 estados e no Distrito Federal e atuação em mais de 4.500 municípios. O ecossistema conecta mais de 45 seguradoras e atende cerca de 500 mil segurados.

A celebração reconhece a contribuição de fundadores, Unidades, colaboradores e parceiros na construção dessa trajetória. A agenda desta sexta-feira inclui uma comemoração dos 30 anos, seguida de jantar e show de encerramento.

Fonte: Lide Multimídia, em 16.10.2026