Na **41ª edição do SincorCAST**, transmitida ao vivo nesta quinta-feira, 22 de outubro, o Sincor-SP recebeu a superintendente Comercial do Canal Corretor da CNP Seguradora, Renata Oliveira, para um bate-papo sobre como proximidade, portfólio e especialização podem ampliar as oportunidades de negócios dos corretores de seguros. O programa foi conduzido pela jornalista Brisa Correia, com a participação do 1º secretário do Sincor-SP, Marcos Abarca. O presidente da entidade, Boris Ber, também participou da parte final da transmissão, contribuindo com perguntas sobre o momento de expansão da companhia.

Durante a conversa, Renata apresentou a estratégia da CNP Seguradora para fortalecer sua atuação junto aos corretores. Com mais de 170 anos de história na Europa e 25 anos de presença no Brasil, a companhia intensificou, nos últimos três anos, a aproximação com o canal de distribuição independente, buscando ampliar sua participação no mercado de seguros de pessoas e benefícios.

“A CNP tem um papel muito importante, que é crescer em parceria com o corretor. Nossa intenção não é simplesmente pedir produção ou fazer uma cotação, mas trabalhar de forma consultiva, agregando valor com produtos e conhecimento”, afirmou Renata.

Diversificação da carteira

Um dos principais temas do programa foi a oportunidade de ampliar a oferta de produtos aos clientes já atendidos pelas corretoras. Renata destacou o potencial de segmentos como Vida em Grupo, Odontológico, Prestamista, Capitalização e Residencial Coletivo.

Segundo a executiva, o conhecimento sobre o perfil dos clientes permite identificar necessidades ainda não atendidas e desenvolver estratégias comerciais mais completas. “Conhecer a estratégia e os clientes do corretor parceiro é importante para conseguirmos trazer mais informações e oportunidades. É uma troca. O corretor é um pilar importante para a companhia”, ressaltou.

Marcos Abarca chamou a atenção para a evolução do papel consultivo do profissional, especialmente diante da necessidade de diversificar a carteira e ampliar a atuação em seguros de pessoas. O diretor observou que, diferentemente de produtos como o seguro de automóvel, cuja procura muitas vezes parte do consumidor, o seguro de vida exige uma abordagem mais ativa e fundamentada em conhecimento técnico.

Renata concordou e destacou que a educação e a capacitação são fundamentais para desenvolver esse mercado. “O mercado de seguros de vida ainda tem muito para crescer. Precisamos levar informação ao corretor para que ele se sinta cada vez mais seguro ao oferecer esse produto”, afirmou.

Tecnologia e atendimento próximo

Outro ponto abordado foi o investimento em ferramentas para facilitar a rotina dos corretores. A CNP disponibiliza um portal de atendimento e cotadores digitais para Vida em Grupo e Acidentes Pessoais, com operações de até mil vidas, além de soluções para contratação de planos odontológicos.

A companhia também desenvolve estudos sobre o uso de inteligência artificial nas áreas comercial, operacional e de sinistros, buscando ampliar a eficiência dos processos e melhorar a experiência dos parceiros.

Questionada por Abarca sobre a estrutura de atendimento, Renata explicou que a seguradora conta com uma equipe comercial dedicada aos corretores paulistas, além do apoio das assessorias de seguros. “Por mais que a tecnologia facilite nosso trabalho, nada substitui conhecer quem está do outro lado. Temos uma equipe presente no mercado porque essa proximidade é fundamental”, destacou.

Expansão e fortalecimento da CNP

Na parte final do programa, Boris Ber se juntou à conversa e trouxe para o debate o movimento de expansão da CNP no Brasil, especialmente diante da recente aquisição da operação da Prudential no Brasil e no México, anunciada pela companhia.

Renata destacou que a operação reforça a confiança do grupo no potencial do mercado brasileiro e deve contribuir para ampliar o portfólio e a capacidade de atendimento aos corretores. “Estamos muito felizes com essa conquista. É um movimento que mostra o valor que a CNP dá ao mercado brasileiro e ao canal de distribuição. Teremos uma seguradora de benefícios ainda mais robusta”, afirmou.

A executiva também ressaltou que a companhia intensificou, ao longo de 2026, encontros presenciais com corretores em diferentes regiões do País, envolvendo lideranças comerciais, especialistas em produtos e equipes técnicas.

Proteção financeira e novas gerações

A importância da conscientização sobre seguros de pessoas também ganhou espaço no debate. Abarca destacou a necessidade de aproximar os jovens das soluções de proteção financeira, diante das mudanças no comportamento do consumidor e dos desafios relacionados à longevidade.

Renata reforçou que o mercado precisa investir em informação para estimular a contratação de seguros desde as primeiras etapas da vida profissional e familiar.

A executiva também abordou o Outubro Rosa, em resposta a uma pergunta de Brisa Correia, destacando a importância da prevenção e das coberturas para doenças graves, que podem contribuir para a proteção financeira das famílias diante de situações de saúde inesperadas.

Ao longo do programa, os participantes reforçaram que a combinação entre conhecimento técnico, relacionamento e diversificação de produtos pode ajudar os corretores a ampliar receitas e fortalecer sua posição no mercado.

Ao final do episódio, os corretores associados e em dia com a Contribuição Associativa participaram automaticamente do sorteio de um kit exclusivo do Sincor-SP, composto por mochila, porta-celular e garrafa térmica. O vencedor foi o corretor Alcir Baptista Camillo, da Regional São Paulo Norte.

Fonte: SINCOR-SP, em 22.10.2026