***Encontro conduzido pelo gerente executivo Tiago Mariano e pela executiva comercial Débora Souza apresentou a corretores e representantes gaúchos o modelo de parceria da empresa***



A PROAUTO reuniu corretores e representantes comerciais de Porto Alegre na noite desta terça-feira (10), no Coco Bambu Porto Alegre, no bairro Passo d'Areia, em mais uma edição da Confraria PROAUTO, encontro de credenciamento de parceiros comerciais da empresa. A apresentação foi conduzida por Tiago Mariano, gerente executivo, e Débora Souza, executiva comercial.

O objetivo do encontro foi apresentar a PROAUTO a profissionais que ainda não trabalham com a marca e mostrar como funciona a parceria antes de qualquer credenciamento. O ponto central foi a remuneração: o parceiro recebe taxa de entrada e, depois, comissão recorrente enquanto a placa do associado permanecer ativa. Segundo a empresa, o associado fica em média três anos na base, o que faz cada venda continuar gerando receita para o corretor ao longo desse período. Não há meta obrigatória de produção nem renovação anual a administrar.

"O corretor que trabalha com a PROAUTO não recomeça do zero a cada mês. Cada associado que ele traz continua gerando renda enquanto a placa estiver ativa, e é isso que coloca os ganhos do nosso parceiro acima do mercado. Vir a Porto Alegre é sentar à mesa com o corretor gaúcho e mostrar essa conta de perto", afirma Leandro Costa Ramos, presidente da PROAUTO.

Para Tiago Mariano, gerente executivo da PROAUTO, a aproximação com os profissionais do mercado segurador faz parte da estratégia de expansão da empresa, especialmente no Rio Grande do Sul.

"A nossa proposta é trabalhar com o corretor de seguros e para o corretor de seguros. Queremos abrir novas oportunidades de negócios, permitindo que esses profissionais ampliem suas carteiras e conquistem clientes que muitas vezes não encontram aceitação nas seguradoras tradicionais. A ideia é contribuir para que os corretores tenham mais possibilidades de atuação e crescimento", destaca Tiago.

Além do modelo de remuneração, Tiago e Débora apresentaram os diferenciais que o corretor leva para a conversa com o futuro associado, como o fato de que a análise é do veículo, não do perfil do condutor.

“Nosso foco está no veículo, e não no perfil do condutor. Não analisamos quem é o principal motorista, mas, sim, as características do automóvel. Além disso, trabalhamos com uma cotação personalizável, que permite ao corretor montar a proteção de acordo com as necessidades de cada cliente”, explica Débora Souza, executiva comercial da PROAUTO.

A experiência de quem acompanha a operação da PROAUTO há mais de uma década também esteve presente na Confraria. Convidado a compartilhar seu depoimento ao final do encontro, o corretor Paulo Girardi, parceiro da empresa há 12 anos, destacou a agilidade no atendimento, a flexibilidade das propostas e a proximidade com a equipe e a diretoria.

“Eu vejo muita agilidade e praticidade na operação. Tivemos, por exemplo, um atendimento relacionado à troca de para-brisa em que o evento foi aberto às 11h e, às 16h, já estava autorizado. Outro diferencial é a possibilidade de personalizar as propostas de acordo com a necessidade do cliente. A entrega faz a diferença”, relata Girardi.

O corretor também ressaltou o relacionamento próximo com os profissionais da PROAUTO, incluindo o presidente Leandro Costa Ramos. Segundo Girardi, as visitas frequentes à matriz, em Belo Horizonte, permitem manter contato direto com a equipe e a liderança da empresa. Ele ainda destacou os investimentos em tecnologia e treinamento como aspectos que contribuem para a operação e o trabalho dos parceiros comerciais.

Com a edição de Porto Alegre, em 2026, o calendário passou também por cidades do Sudeste, do Centro-Oeste e do Nordeste. Corretores e representantes do Rio Grande do Sul interessados no credenciamento podem falar com o time comercial da PROAUTO pelo site https://proauto.org.br/br/seja-parceiro

**Fonte**: B36, em 11.11.2026