Na 42ª edição do SincorCAST, transmitida ao vivo nesta quinta-feira, 12 de novembro, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, recebeu o gerente Regional São Paulo da Seguros Unimed, Tiago Moraes, e o gerente de Trade Marketing da companhia, Dirceu Vieira, para apresentar soluções e oportunidades de negócios para os corretores de seguros. O programa contou ainda com a participação da coordenadora da Comissão de Saúde Suplementar e Odontológico do Sincor-SP, Vanessa Mendes.

Durante a conversa, os executivos destacaram o posicionamento da Seguros Unimed como uma companhia que oferece soluções além dos planos de saúde, incluindo seguros de vida, previdência, responsabilidade civil, residencial, empresarial e odontológico. A seguradora encerrou 2025 com faturamento de R$ 8,5 bilhões e, até setembro de 2026, havia alcançado R$ 7,1 bilhões, com expectativa de se aproximar dos R$ 10 bilhões até o final do ano.

Tiago ressaltou a importância dos mais de 10 mil corretores cadastrados em todo o Brasil para os resultados da companhia, que possui aproximadamente sete milhões de clientes. “O corretor de seguros é o nosso principal canal de distribuição. Não conseguiríamos chegar a esses números sem essa parceria”, afirmou. Segundo ele, a seguradora também está próxima de alcançar R$ 1 bilhão em faturamento na carteira de seguros de vida, sua segunda principal linha de negócios.

Diversificação e novas oportunidades

Um dos principais temas do programa foi a necessidade de aproveitar melhor as oportunidades existentes na própria carteira de clientes. Boris Ber destacou que o corretor precisa conhecer as diferentes necessidades de proteção dos segurados e oferecer soluções complementares, em vez de se limitar ao produto inicialmente solicitado.

Tiago explicou que a Seguros Unimed possui um portfólio que inclui seguros de vida individual e coletivo, doenças graves, proteção financeira, responsabilidade civil para profissionais e empresas da área da saúde, previdência e seguros patrimoniais. “Nosso desafio é levar o corretor que vem da saúde a perceber que também temos soluções para a casa, a empresa, o patrimônio e a proteção financeira daquele cliente”, destacou.

Vanessa Mendes reforçou que a diversificação contribui tanto para ampliar a receita quanto para fidelizar os segurados. “Eu vejo o corretor sempre procurando novos clientes, mas ele ainda precisa olhar melhor para a carteira que já tem”, observou, lembrando que muitos profissionais deixam de apresentar benefícios e assistências que já fazem parte dos produtos comercializados.

Tecnologia para facilitar a rotina

A transformação digital e o uso da inteligência artificial também estiveram entre os assuntos abordados. Dirceu Vieira explicou que a Seguros Unimed utiliza recursos de IA, especialmente no combate a fraudes e na análise de dados, e vem investindo na simplificação de processos para que os corretores tenham mais tempo para prospectar novos negócios.

Entre as ferramentas apresentadas está uma plataforma digital em formato *white label*, que permite ao corretor disponibilizar uma loja virtual própria, vinculada ao seu código de identificação, para comercializar diferentes soluções da seguradora. A ferramenta pode ser integrada a sites, associações, marketplaces e outros canais digitais.

Tiago também destacou funcionalidades do portal do corretor, como a possibilidade de realizar cotações com diferentes combinações de coberturas e assistências, além do recurso de clonagem de propostas, que permite recuperar informações de uma cotação anterior sem a necessidade de preencher novamente todos os dados.

A companhia oferece ainda treinamentos presenciais e on-line, além de acompanhamento

comercial para apoiar os profissionais na utilização das ferramentas e no conhecimento dos produtos.

Marketing digital e incentivo aos corretores

Outro destaque foi o *Creators Club*, iniciativa voltada à capacitação de corretores para produção de conteúdo e fortalecimento de sua presença nas redes sociais. Segundo Dirceu, a primeira etapa reúne aproximadamente 30 profissionais selecionados, que recebem orientações para desenvolver uma comunicação mais estratégica e ampliar sua autoridade no ambiente digital. “O corretor entende de produtos, de soluções e do mercado, mas muitas vezes não consegue ampliar sua voz como as redes sociais permitem. Estamos oferecendo repertório e capacitação para que ele consiga comunicar melhor tudo aquilo que tem a oferecer”, explicou.

Os convidados também apresentaram a campanha de incentivo Carteira Recheada, que permite aos corretores acumular pontos conforme a produção e trocá-los por produtos e equipamentos, além de concorrer a premiações em diferentes categorias. A iniciativa contempla profissionais de diversos portes, inclusive aqueles que estão iniciando o relacionamento comercial com a seguradora, e oferece viagens internacionais para os destaques de produção.

A edição também abordou os investimentos da Seguros Unimed em publicidade, patrocínios e ações de comunicação para ampliar o reconhecimento da marca e apresentar ao público a diversidade de suas soluções. Entre as iniciativas mencionadas estão campanhas em cinemas, aeroportos, rádios e eventos esportivos.

Sincor-SP reforça benefícios e agenda de atividades

Durante o programa, Boris Ber reforçou o convite para o Conec 2027, que será realizado de 23 a 25 de setembro, no Distrito Anhembi, em São Paulo. A edição também apresentou os benefícios oferecidos aos associados, como o Disque Sincor, e destacou a pesquisa sobre o perfil das empresas corretoras de seguros, desenvolvida pela entidade.

Vanessa Mendes convidou os profissionais para a reunião da Comissão de Saúde Suplementar e Odontológico, marcada para 25 de novembro, às 14h, que abordará oportunidades no segmento e a comercialização de produtos complementares.

Ao final do episódio, os corretores associados e em dia com a Contribuição Associativa participaram do sorteio de um kit exclusivo do Sincor-SP, composto por mochila, porta-celular e garrafa térmica. A vencedora foi Silvana Vicenzi Silva, da Regional São Paulo Sul.

Fonte: SINCOR-SP, em 13.11.2026