BRUNO RODRIGUES

O PAPEL DO CORRETOR COMO CONSULTOR ESTRATÉGICO PARA EMPRESAS E SEGURADOS

BRUNO RODRIGUES

O PAPEL DO CORRETOR COMO CONSULTOR ESTRATÉGICO PARA EMPRESAS E SEGURADOS

Autor
Bruno Rodrigues

Capa
Priscilla Teodora Gonçalves de Moura

Revisão e Editoração
Priscilla Teodora Gonçalves de Moura
Fernando David do Carmo Junior

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Rodrigues, Bruno
O papel do corretor como consultor estratégico para empresas e segurados [livro eletrônico] / Bruno Rodrigues. -- 1. ed. -- Ribeirão Preto, SP :
Golden Int. Editora, 2025.
PDF

Bibliografia.
ISBN 978-65-986494-8-7

1. Consultoria - Contratos e especificações 2. Corretores como profissão 3. Corretores de seguros 4. Seguro - Contratos e especificações 5. Planejamento estratégico I. Título.

25-268164 CDD-368.981

Índices para catálogo sistemático:

1. Corretores de seguro como profissão 368.981

Aline Graziele Benitez - Bibliotecária - CRB-1/31

SUMÁRIO

PREFÁCIO **5**

AGRADECIMENTOS **7**

1 INTRODUÇÃO **8**

2 A EVOLUÇÃO DO PAPEL DO CORRETOR DE SEGUROS **13**

2.1 Origem e funções tradicionais do corretor 13

2.2 A transformação digital e seus impactos na corretagem 14

2.3 O corretor como elo entre seguradora e segurado 16

3 O CORRETOR COMO CONSULTOR ESTRATÉGICO PARA EMPRESAS **19**

3.1 Avaliação e diagnóstico de riscos empresariais 20

3.2 Construção de soluções personalizadas em seguros corporativos 21

3.3 O corretor como parceiro nas decisões estratégicas 22

4 O CORRETOR COMO CONSULTOR ESTRATÉGICO PARA SEGURADOS INDIVIDUAIS **24**

4.1 Atendimento consultivo e orientado à educação securitária 25

4.2 Gestão de vida financeira e patrimonial do segurado 26

4.3 Pós-venda e relacionamento de longo prazo 27

REFERÊNCIAS **32**

SOBRE O AUTOR **35**

PREFÁCIO

Este eBook nasce da necessidade de reposicionar a imagem do corretor de seguros perante um mercado em profunda transformação, no qual a tecnologia, a mudança de comportamento do consumidor e o aumento da complexidade regulatória exigem uma atuação que vá muito além da venda e da intermediação de contratos. A obra, escrita com base em estudos atualizados e experiências práticas do autor, apresenta uma nova forma de enxergar o corretor: não mais como um simples vendedor, mas como um verdadeiro consultor estratégico, capaz de interpretar cenários, construir soluções sob medida e acompanhar com excelência a jornada do cliente.

A escolha do tema reflete não apenas uma percepção de mercado, mas um compromisso com a valorização da profissão e com o fortalecimento de vínculos duradouros entre corretoras, seguradoras, empresas e indivíduos. Ao longo dos capítulos, o leitor encontrará uma análise clara e fundamentada sobre as transformações no perfil do corretor, o impacto da digitalização, e o papel consultivo na construção de soluções para empresas e segurados individuais, sempre com foco na geração de valor, na confiança e na educação securitária.

Este trabalho é também um convite à reflexão para os profissionais do setor, que, diante de tantas mudanças, são chamados a se reinventar e a assumir com responsabilidade o protagonismo que lhes é devido na proteção de vidas, patrimônios e projetos de futuro. Que este conteúdo inspire mais corretores a

abraçarem uma postura consultiva, estratégica e humanizada, contribuindo não apenas para o crescimento de suas carteiras, mas para o fortalecimento do setor como um todo.

Boa leitura!

AGRADECIMENTOS

A existência deste livro simboliza um fruto precioso que fora gerado pela árvore da minha vida, que sempre se enraizou no solo fértil e caloroso da minha família, iniciada pelos meus amorosos pais, Otacílio e Maria Alda, seguida de meu amado irmão, Márcio, e consequentemente, minha amada esposa Giovanna e minhas duas princesas, Isadora e Beatriz.

Agradeço eternamente aos meus parceiros de negócios que ao longo da minha trajetória profissional e acadêmica, me permitiram aprender mais do que ensinar.

Agradeço aos meus mestres, clientes e colaboradores pela oportunidade de conviver com eles, pois o maior aprendizado de um homem está na experiência de praticar a fala e a escuta de maneira coerente e justa, principalmente com aqueles que nem sempre pensam como você.

Desejo a você, caro leitor, que assim como eu, aproveite este livro como uma ferramenta positiva, que desperte algo novo e interessante no seu saber.

1 INTRODUÇÃO

O corretor de seguros, historicamente vinculado à figura do vendedor de apólices, tem passado por uma transformação profunda, impulsionada por mudanças tecnológicas, comportamentais e regulatórias, que reposicionam sua atuação para além da simples intermediação comercial, fazendo com que ele assuma um papel mais analítico, consultivo e estratégico na relação com seguradoras e segurados.

Essa mudança de paradigma é reflexo de um mercado cada vez mais dinâmico, no qual o consumidor está mais bem informado, mais exigente e mais digitalizado, exigindo não apenas agilidade e personalização no atendimento, mas também orientação qualificada para decisões que envolvem proteção patrimonial, planejamento financeiro e mitigação de riscos em diferentes esferas da vida pessoal e profissional (Teixeira et al., 2021).

A evolução do corretor de seguros acompanha o próprio amadurecimento do setor, que deixou de ser um ambiente de produtos padronizados e baixa concorrência,

para se tornar um ecossistema competitivo, regulamentado e altamente segmentado, em que o diferencial entre profissionais está na capacidade de agregar valor por meio do conhecimento técnico, da leitura de cenário e da capacidade de relacionamento com os clientes.

Com a transformação digital, esse processo se intensificou, uma vez que tarefas operacionais e rotineiras puderam ser automatizadas por meio de ferramentas como multicálculo, emissão automática e chatbots, deslocando a atuação humana para áreas mais complexas e personalizadas, como o diagnóstico de necessidades, a estruturação de portfólios de seguros e o aconselhamento técnico contínuo (Spim, 2024).

Nesse novo cenário, o corretor deixa de ser apenas um executor de processos e passa a atuar como elo entre as expectativas dos segurados e as soluções oferecidas pelas seguradoras, sendo responsável por traduzir termos técnicos, esclarecer cláusulas, intermediar conflitos e sugerir coberturas alinhadas à realidade e aos objetivos de cada cliente, tanto no âmbito individual quanto empresarial.

Ao assumir uma posição estratégica, o corretor também amplia seu campo de atuação, passando a integrar discussões sobre planejamento patrimonial, gestão de riscos empresariais, sucessão familiar, benefícios corporativos e proteção financeira de longo prazo, o que requer uma atuação pautada em ética, capacitação contínua e domínio dos produtos e das exigências legais do setor (Medeiros; Ribeiro, 2023).

As corretoras que incorporaram esse novo perfil perceberam ganhos expressivos na fidelização dos clientes, no aumento do ticket médio e na longevidade das relações comerciais, uma vez que o corretor consultivo é capaz de acompanhar a evolução do cliente ao longo do tempo, ajustando coberturas, renovando apólices e oferecendo suporte em momentos críticos como sinistros ou alterações contratuais (Lemos, 2023).

A atuação consultiva também se estende às empresas, que passaram a perceber no corretor um parceiro estratégico para a gestão de riscos e para a construção de ambientes organizacionais mais seguros, resilientes e alinhados com as exigências de governança e compliance, sendo comum que

esse profissional participe de reuniões com gestores e conselhos administrativos para apresentar diagnósticos e recomendações (Trindade et al., 2022).

A relação de confiança construída com os clientes é, portanto, o ativo mais valioso do corretor consultivo, pois é ela que sustenta o posicionamento do profissional como referência em segurança, proteção e planejamento, o que exige uma atuação proativa, contínua e fundamentada em dados, relatórios e indicadores capazes de embasar tecnicamente cada orientação oferecida (Barros et al., 2020).

Esse movimento também exige um novo posicionamento frente às seguradoras, que passam a enxergar nas corretoras não apenas canais de distribuição, mas também fontes de inteligência de mercado, feedback estruturado e suporte técnico na construção de produtos mais adequados aos diferentes perfis de segurados, promovendo uma relação mais horizontal e colaborativa entre os agentes do setor (Sartor, 2021).

O desafio atual para o corretor é equilibrar tecnologia e proximidade, automatizando o que for repetitivo, mas mantendo a personalização e o vínculo humano nas

interações mais sensíveis e estratégicas, o que depende do uso adequado de ferramentas digitais, da presença em canais múltiplos e da capacidade de interpretar cada cliente como único em suas necessidades, dores e objetivos.

Diante desse cenário de transformação, este Ebook tem como objetivo analisar o papel do corretor de seguros como consultor estratégico, evidenciando sua atuação junto a empresas e segurados individuais, a partir da leitura crítica de estudos recentes sobre transformação digital, comportamento do consumidor e evolução da intermediação no setor securitário, com foco na construção de vínculos de confiança e soluções sob medida que agreguem valor ao longo do tempo.

2 A EVOLUÇÃO DO PAPEL DO CORRETOR DE SEGUROS

A função do corretor de seguros, historicamente vinculada à intermediação comercial, passou por transformações significativas nas últimas décadas, especialmente a partir da crescente digitalização do setor e da complexificação das necessidades dos segurados. O papel que antes se limitava à venda de apólices e à intermediação entre cliente e seguradora foi gradativamente substituído por uma abordagem mais estratégica, em que o corretor assume também funções de orientação técnica, consultoria personalizada e análise de riscos. A seguir, discutem-se os marcos dessa evolução por meio de três dimensões fundamentais: sua origem, os impactos da transformação digital, e a consolidação do corretor como elo estratégico entre seguradoras e segurados.

2.1 Origem e funções tradicionais do corretor

Tradicionalmente, o corretor de seguros era compreendido como um agente comercial cujo principal papel era o de intermediar contratos entre seguradoras e clientes, atuando com base em comissões e metas de vendas,

sem necessariamente envolver-se de forma aprofundada com as necessidades individuais dos segurados (Silveira; 2023). A ênfase estava na comercialização de produtos padronizados, muitas vezes escolhidos com base no valor de prêmio ou no relacionamento com determinada seguradora, e não em uma análise técnica das necessidades do cliente (Santos et al.; 2023). O perfil esperado desse profissional era o de um vendedor com habilidades de negociação, retórica e persuasão, sendo raro o envolvimento em processos mais complexos de planejamento ou acompanhamento pós-venda (Teixeira et al.; 2021). Esse modelo, embora funcional em contextos de baixa concorrência e menor acesso à informação, começou a mostrar suas limitações frente a um mercado cada vez mais exigente e competitivo (Silva Filho; 2021).

2.2 A transformação digital e seus impactos na corretagem

O avanço das tecnologias digitais provocou uma ruptura no modelo tradicional de corretagem, exigindo dos

profissionais do setor uma reinvenção de suas práticas e competências. A digitalização trouxe consigo novas ferramentas, como plataformas de multicálculo, inteligência artificial e canais de atendimento automatizado, que reduziram a dependência do corretor para tarefas operacionais, ao mesmo tempo em que ampliaram as expectativas dos clientes em relação à qualidade, velocidade e personalização do atendimento (Spim; 2024). Corretores que antes se limitavam à emissão de apólices precisaram aprender a operar *softwares*, analisar dados e integrar sistemas para oferecer uma experiência mais eficiente e inteligente aos segurados (Trindade et al.; 2022). Essa mudança também alterou o perfil do cliente, que hoje está mais bem informado, conectado e exigente, demandando do corretor uma atuação consultiva, proativa e pautada em valores como confiança e transparência (Silva Filho; 2021). Além disso, o uso de marketing digital e redes sociais tornou-se estratégico para construir autoridade e manter relacionamento com os clientes, transformando a presença digital em diferencial competitivo (Lemos; 2023).

Nesse novo contexto, o corretor deixou de ser apenas um executor de processos e passou a ser um gestor de relacionamento e curador de soluções, ajustando suas ações às exigências do ambiente digital e às mudanças regulatórias e comportamentais do setor (Sartor; 2021). Como destacam alguns estudos recentes, a integração entre tecnologia e estratégia comercial fez com que o corretor se tornasse figura central na intermediação inteligente de seguros, atuando como facilitador entre as complexidades contratuais das seguradoras e as necessidades práticas dos segurados (Barros et al.; 2020).

2.3 O corretor como elo entre seguradora e segurado

Com a evolução do setor e a diversificação das demandas do consumidor, o corretor passou a ocupar uma posição de confiança estratégica, sendo cada vez mais percebido como um elo entre a técnica securitária e as realidades subjetivas de seus clientes (Oliveira et al.; 2023). Sua atuação agora envolve a mediação de conflitos,

esclarecimento de cláusulas contratuais, apoio em sinistros e, principalmente, a personalização da oferta de seguros com base em perfis e momentos de vida distintos (Medeiros; Ribeiro 2023). Isso exige não apenas conhecimento técnico, mas também habilidades interpessoais e sensibilidade para compreender o contexto e as expectativas de cada segurado (Lemos; 2023).

Nesse cenário, a fidelização do cliente passa a depender da continuidade do relacionamento e da capacidade do corretor de manter-se relevante ao longo do tempo, ajustando produtos, renovando apólices e oferecendo suporte de maneira constante e personalizada (Silveira; 2023). O corretor, portanto, se consolida como um verdadeiro consultor de confiança, cujo diferencial competitivo está na capacidade de agregar valor à experiência do segurado, reduzindo riscos e aumentando a percepção de segurança e suporte (Teixeira et al.; 2021). Essa atuação relacional e estratégica o posiciona como peça fundamental na consolidação da confiança entre consumidor e seguradora, fortalecendo não apenas a experiência individual do cliente,

mas também a reputação da empresa como um todo (Spim; 2024).

3 O CORRETOR COMO CONSULTOR ESTRATÉGICO PARA EMPRESAS

A atuação do corretor de seguros no ambiente corporativo tem se expandido além da simples mediação de apólices, assumindo um papel estratégico na gestão de riscos, planejamento financeiro e tomada de decisões empresariais. Essa nova configuração exige do corretor uma postura analítica, integrada aos objetivos organizacionais de seus clientes, com domínio técnico suficiente para traduzir vulnerabilidades operacionais em soluções securitárias robustas e adaptadas à realidade de cada negócio. Neste contexto, o corretor torna-se peça-chave não apenas para a proteção patrimonial das empresas, mas também para sua sustentabilidade estratégica de longo prazo.

3.1 Avaliação e diagnóstico de riscos empresariais

O primeiro passo na atuação consultiva do corretor junto a empresas está na identificação minuciosa dos riscos envolvidos nas atividades corporativas, sejam eles de natureza operacional, jurídica, ambiental, cibernética ou patrimonial (Trindade et al.; 2022). Essa análise exige que o corretor compreenda profundamente o setor de atuação da empresa, seu porte, estrutura organizacional, histórico de sinistralidade e as peculiaridades legais que envolvem sua operação (Spim; 2024). Além disso, a leitura do comportamento do consumidor empresarial e das exigências contratuais entre clientes e fornecedores permite mapear riscos indiretos, antecipando possíveis passivos que comprometeriam a saúde financeira da organização (Medeiros; Ribeiro 2023). O conhecimento técnico do corretor aliado à sua capacidade de escuta ativa e observação do contexto do cliente é o que viabiliza um diagnóstico preciso e confiável, essencial para o planejamento da cobertura securitária ideal (Sartor; 2021). Por isso, a avaliação de riscos,

quando feita com profundidade, transforma o corretor de seguros em um verdadeiro consultor de proteção corporativa, participando ativamente da mitigação de prejuízos e da valorização institucional da empresa (Teixeira et al.; 2021).

3.2 Construção de soluções personalizadas em seguros corporativos

A partir do diagnóstico dos riscos, o corretor assume a tarefa de desenvolver soluções securitárias sob medida, alinhadas às reais necessidades da empresa e integradas às suas políticas internas de compliance e gestão de riscos (Santos et al.; 2023). Ao invés de simplesmente ofertar produtos prontos, o corretor avalia, adapta e combina coberturas, prazos, franquias e serviços adicionais para que o seguro funcione como um instrumento de continuidade dos negócios e não apenas como uma exigência contratual ou obrigatoriedade legal (Silveira; 2023). Esse processo exige conhecimento atualizado sobre o portfólio das seguradoras, domínio técnico sobre cláusulas contratuais e competência para negociar condições diferenciadas que maximizem a

relação custo-benefício para o cliente (Barros et al.; 2020). Corretores que atuam nesse nível de especialização conseguem também alinhar os seguros empresariais com outras práticas organizacionais, como a segurança do trabalho, programas de saúde corporativa, proteção de dados e responsabilidade civil, promovendo uma cultura de prevenção e antecipação de danos (Spim; 2024). O desenvolvimento de soluções personalizadas é, assim, uma evidência clara da maturidade consultiva do corretor, cuja performance impacta diretamente na percepção de valor por parte dos empresários e gestores contratantes (Sartor; 2021).

3.3 O corretor como parceiro nas decisões estratégicas

Mais do que um prestador de serviços, o corretor passa a ser visto por muitas empresas como um parceiro estratégico de confiança, cuja contribuição vai além do campo técnico e se estende ao apoio em decisões críticas relacionadas ao futuro do negócio (Oliveira et al.; 2023). É cada vez mais comum que o corretor participe de reuniões de planejamento,

análises de expansão, estruturação de programas de benefícios e até consultorias voltadas a sucessão empresarial e proteção de sócios e herdeiros, atuando em conjunto com áreas como recursos humanos, jurídico e financeiro (Teixeira et al.; 2021). Essa proximidade também permite ao corretor analisar a sinistralidade da empresa em longo prazo, sugerindo ajustes de cobertura ou mudança de estratégia com base em indicadores objetivos de desempenho (Trindade et al.; 2022). Com o uso de ferramentas como análise SWOT, Balanced Scorecard e *softwares* de gestão de seguros empresariais, o corretor se posiciona como um elo entre a tomada de decisão e a execução da proteção patrimonial, assumindo um papel muito mais relevante do que aquele tradicionalmente atribuído a sua função (Barros et al.; 2020). Ao atuar de forma recorrente, e não apenas pontual, esse profissional transforma sua presença em ativo estratégico, contribuindo diretamente para a resiliência e a competitividade do negócio que assessora (Silva Filho; 2021).

4 O CORRETOR COMO CONSULTOR ESTRATÉGICO PARA SEGURADOS INDIVIDUAIS

Com a evolução do mercado de seguros e o aumento da autonomia dos consumidores, os corretores passaram a desempenhar um papel muito mais próximo e significativo na vida dos segurados pessoa física. Ao contrário da abordagem impessoal e orientada apenas por metas comerciais, o corretor contemporâneo atua como um consultor de confiança, capaz de traduzir necessidades individuais em soluções personalizadas de proteção. Sua função deixou de ser limitada à oferta de produtos e passou a incorporar aspectos como educação securitária, planejamento financeiro e gestão de relacionamentos duradouros, estabelecendo vínculos que acompanham o segurado ao longo de sua trajetória pessoal e profissional.

4.1 Atendimento consultivo e orientado à educação securitária

A atuação consultiva começa com a educação do cliente, uma etapa fundamental para que ele compreenda a função de cada tipo de seguro, suas cláusulas específicas, limitações e benefícios associados (Lemos; 2023). Em um ambiente marcado por desinformação e complexidade técnica, o corretor exerce o papel de intérprete da linguagem securitária, ajudando o segurado a compreender coberturas, exclusões, prazos de carência e demais condições contratuais antes da contratação (Teixeira et al.; 2021). Essa função consultiva se evidencia no momento da escolha do produto, onde o corretor precisa alinhar os desejos do cliente com sua realidade financeira, hábitos de vida, composição familiar e objetivos futuros (Silva Filho; 2021). Por isso, mais do que vender apólices, ele orienta decisões com base no perfil de risco, na fase de vida e nas prioridades do indivíduo, promovendo uma experiência de compra mais consciente, segura e transparente (Santos et al.; 2023). Esse processo educativo é contínuo, sendo reforçado no momento da

renovação, na adaptação de coberturas e na solução de dúvidas ao longo do contrato (Medeiros; Ribeiro 2023).

4.2 Gestão de vida financeira e patrimonial do segurado

O corretor também atua como agente de planejamento patrimonial e financeiro, ajudando o cliente a pensar o seguro como parte de uma estratégia mais ampla de proteção e crescimento (Silveira; 2023). Seguros de vida, residenciais, automotivos e previdenciários, quando bem estruturados, funcionam como instrumentos de proteção de capital, sucessão familiar e blindagem patrimonial, e o corretor é o responsável por organizar esse portfólio conforme os objetivos de longo prazo do segurado (Trindade et al.; 2022). Em casos mais complexos, ele ainda pode articular a contratação de seguros ligados a financiamentos, investimentos ou mesmo à proteção de profissionais liberais e autônomos (Sartor; 2021). Ao compreender as vulnerabilidades específicas do cliente, o corretor recomenda soluções que equilibram segurança e rentabilidade,

considerando fatores como fluxo de caixa, dependentes econômicos, idade e histórico de saúde (Teixeira et al.; 2021). Sua atuação, nesse sentido, transcende a venda e passa a integrar a lógica do planejamento financeiro pessoal, sendo valorizado como conselheiro técnico e emocional nos momentos de tomada de decisão (Spim; 2024).

4.3 Pós-venda e relacionamento de longo prazo

O valor do corretor também se manifesta na etapa de pós-venda, onde a manutenção do relacionamento com o segurado é essencial para garantir a fidelização e a evolução da proteção contratada ao longo do tempo (Medeiros; Ribeiro 2023). A renovação de apólices, por exemplo, deve ser acompanhada por uma análise contextualizada das mudanças na vida do cliente, como casamento, filhos, compra de bens ou aposentadoria, o que demanda um acompanhamento ativo e sensível às transformações individuais (Oliveira et al.; 2023). Corretores que se posicionam como parceiros de jornada, e não apenas como vendedores pontuais, conseguem manter um vínculo de confiança com seus clientes, o que impacta diretamente nos índices de retenção e no número de

indicações (Santos et al.; 2023). A continuidade no atendimento permite ainda o ajuste constante dos seguros contratados, evitando lacunas de cobertura e garantindo que o cliente esteja sempre bem assistido em caso de sinistro (Lemos; 2023). Essa relação de longo prazo é sustentada pela presença digital do corretor, sua disponibilidade em múltiplos canais de contato e sua capacidade de agregar valor à experiência do segurado mesmo fora dos momentos críticos (Silva Filho; 2021). Assim, o corretor se consolida como um parceiro de confiança ao longo das fases da vida do segurado, fortalecendo não apenas a sua imagem profissional, mas a percepção de valor do seguro enquanto ferramenta de cuidado e proteção (Trindade et al.; 2022).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A leitura deste eBook revela a amplitude e a complexidade do trabalho do corretor de seguros contemporâneo, cuja atuação vai muito além da simples intermediação de apólices e se consolida como elemento-chave na construção de estratégias de proteção patrimonial e financeira, tanto para empresas quanto para segurados individuais, o que evidencia a transformação estrutural pela qual esse setor tem passado nas últimas décadas, impulsionada por mudanças tecnológicas, novos perfis de consumo e exigências mais sofisticadas por parte do mercado.

No ambiente empresarial, o corretor deixa de ser apenas um canal de contratação para assumir funções que envolvem análise de riscos, diagnóstico organizacional, desenho de soluções personalizadas e apoio consultivo à tomada de decisões gerenciais, posicionando-se como verdadeiro parceiro estratégico das corporações e contribuindo diretamente para a continuidade dos negócios,

a mitigação de prejuízos e o fortalecimento da governança corporativa em diferentes segmentos de atuação.

Já no atendimento ao segurado pessoa física, observa-se uma atuação cada vez mais sensível, analítica e educativa, em que o corretor cumpre a missão de orientar, informar e acompanhar o cliente em todas as fases de sua vida, ajudando-o a tomar decisões fundamentadas, construir um portfólio de seguros coerente com seus objetivos e necessidades, e manter uma relação de confiança que se estende muito além do momento da venda, consolidando o vínculo humano como diferencial competitivo.

A emergência de ferramentas digitais, embora tenha automatizado parte dos processos operacionais, não diminuiu a relevância do corretor, pelo contrário, potencializou sua importância ao transferir para ele a responsabilidade pelas atividades que exigem empatia, conhecimento técnico aprofundado, visão estratégica e capacidade de gerar valor real em cada interação com o cliente, o que torna sua presença indispensável na mediação entre o mundo securitário e as expectativas individuais e coletivas dos contratantes.

Diante desse novo cenário, torna-se cada vez mais evidente que o corretor de seguros é, hoje, um agente de transformação, capaz de articular tecnologia e proximidade, técnica e empatia, planejamento e proteção, atuando de maneira ética, transparente e personalizada para atender com excelência os desafios contemporâneos da gestão de riscos, da educação securitária e da sustentabilidade empresarial.

O futuro do setor passa, portanto, pela valorização dessa atuação consultiva, pelo investimento contínuo na formação dos profissionais, e pela construção de modelos de relacionamento que priorizem o cliente como centro da experiência securitária, o que exige uma postura proativa, humanizada e tecnicamente embasada, como a que se buscou retratar ao longo dos capítulos desta obra, cuja proposta é contribuir com a valorização do corretor como protagonista da segurança financeira no Brasil.

REFERÊNCIAS

BARROS, Francis et al. Aplicação do Balanced Scorecard em uma corretora de seguros de Minas Gerais: Balanced Scorecard application in an insurance broker of Minas Gerais. Ciências Sociais Aplicadas em Revista, v. 20, n. 39, p. 323-339. Disponível em: https://saber.unioeste.br/index.php/csaemrevista/article/view/24019.

LEMOS, Pedro Henrique Jardim de Paula. A comunicação e as vendas no segmento de seguros. Portal de Trabalhos Acadêmicos, v. 15, n. 2, 2023. Disponível em: https://revistas.faculdadedamas.edu.br/index.php/academico/article/view/3035.

MEDEIROS, Priscila Ramos; RIBEIRO, Fabrício Vasconcelos. Aspectos que influenciam na decisão de renovação de seguro: uma análise na percepção do analista de seguros. ASPECTS THAT INFLUENCE THE DECISION TO RENEW INSURANCE. AN ANALYSIS OF THE INSURANCE ANALYST'S PERCEPTION. Disponível em: https://unisales.br/wp-content/uploads/2024/08/ASPECTOS-QUE-INFLUENCIAM-NA-DECISAO-DE-RENOVACAO-DE-SEGURO.pdf.

OLIVEIRA, Heloisa Pontes de; PEREZ, Jéssica Luiza; SILVA, Mikael A. S. Planejamento da gestão estratégica como

ferramenta para o crescimento de uma corretora de seguros em Ribeirão Preto–SP. 2023. Disponível em: http://ric.cps.sp.gov.br/handle/123456789/15362.

SANTOS, Nilcelena Nunes dos et al. Brainstorming Empresarial: Resguarda Corretora de Seguros Ltda. Projeto Integrado, 2023. Disponível em: http://ibict.unifeob.edu.br:8080/jspui/bitstream/prefix/5836/1/EQUIPE%2083%20-%20PI%20E_NEG_M6_2023.1.2.pdf.

SARTOR, Alessandra. A comercialização de seguros durante a pandemia Covid-19. 2021. Disponível em: https://repositorio.ufsm.br/handle/1/32838.

SILVA FILHO, Suame Marques da. O marketing digital e a sua utilização pelos corretores de seguros da cidade de João Pessoa. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso. Disponível em: https://repositorio.ifpb.edu.br/handle/177683/1489.

SILVEIRA, Vinícius de Paula et al. Plano de negócio: abertura de corretora de seguros em Florianópolis. 2023. Disponível em: https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/252771.

SPIM, João Mario Castaldelli Curi Alvares. Desafios e oportunidades: implementação de sistemas integrados de gestão no setor de seguros. 2024. Disponível em: https://lume.ufrgs.br/handle/10183/283173.

TEIXEIRA, Amanda Carolina et al. A gestão do conhecimento no setor de seguros: o ciclo de Wiig aplicado ao processo comercial de uma corretora de seguros. Perspectivas em

Gestão & Conhecimento, v. 11, n. 1, p. 24-44, 2021. Disponível em: https://www.academia.edu/download/106760384/33322.pdf..

TRINDADE, Amanda Cristina Marinho et al. Mapeamento de processos e criação de indicadores em empresa de corretagem de seguros. 2022. Disponível em: http://monografias.ufop.br/handle/35400000/4978.

SOBRE O AUTOR

O autor Bruno Rodrigues é bacharel em Relações Públicas pela Universidade Cruzeiro do Sul (UNICSUL), com especializações em Gestão de Negócios pelo Centro Universitário Senac, em Fundamentos do Mercado de Seguro Saúde Suplementar pela Fundação Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG), e em Administração da Saúde do Trabalhador pela Faculdade Eficaz. Ao longo de mais de duas décadas,

construiu uma carreira sólida e versátil no setor securitário, acumulando experiências que vão desde a regulação de sinistros em grandes seguradoras até a fundação e liderança da própria corretora, a New Life Insurance Consultoria e Corretora de Seguros Ltda, com sede na Flórida, EUA.

Com uma atuação reconhecida, Bruno tem se destacado como corretor de seguros nos ramos de Vida, Previdência, Saúde e Odontológico, sendo premiado diversas vezes por instituições como Sul América, Bradesco Saúde, Qualicorp e Kipling. Seu trabalho é marcado por uma visão consultiva e estratégica da corretagem, em que o cliente é visto como parceiro e o seguro como uma ferramenta de proteção e planejamento de longo prazo.

É autor de artigos especializados, palestrante ativo em instituições de ensino e empresas, e possui amplo domínio das normativas do setor, o que o torna referência em programas corporativos de benefícios, mitigação de riscos e soluções sob medida para empresas e segurados individuais. Com fluência em português e inglês intermediário, Bruno também é conhecido pela sua habilidade em formar parcerias

estratégicas, desenvolver produtos e treinar equipes com foco na excelência do atendimento e na inovação em seguros.

Seu trabalho une conhecimento técnico, sensibilidade humana e competência gerencial, o que o posiciona como um verdadeiro agente de transformação no mercado segurador, promovendo soluções que não apenas protegem, mas agregam valor à vida das pessoas e à sustentabilidade das organizações.