

Release: Profissionais e seguradoras são reconhecidos em evento do Sincor SC

Link:

<https://jrsportal.com.br/artigo-jrs/profissionais-e-seguradoras-sao-reconhecidos-em-evento-do-sincor-sc/>

Acesso em: 01.12.2025



Profissionais e seguradoras são reconhecidos em evento do Sincor SC

Em sua sétima edição, premiação contempla pela primeira vez todas as oito regiões de Santa Catarina no tradicional Teatro Carlos Gomes, em Blumenau.



■ novembro 7, 2025

A visão do SINDSEG-SC

O presidente do SINDSEG-SC, João Amato, reforçou que o prêmio chega em um momento de transformações importantes no setor:

"Os 'Melhores do Ano' são um momento especial porque reconhecem o trabalho e a dedicação dos profissionais que fazem o setor avançar todos os dias. Estamos vivendo mudanças estruturais — da nova Lei do Contrato de Seguro às discussões sobre proteção mutualista e clima. Tudo exige união, maturidade e capacidade de inovar. Santa Catarina segue como referência nacional pela qualidade dos seus profissionais e pela integração entre seguradoras, corretores e entidades. Celebramos resultados, mas principalmente celebramos ética, profissionalismo e compromisso com as pessoas."

Release: InsuranceCorp - Ano XI – edição 62 - setembro/outubro 2025

Link: https://insurancecorp.com.br/pt/content/pdf/ic_ed62_2025.pdf

Acesso em: 01.12.2025

xergarem a tecnologia como uma ferramenta que gera oportunidades de buscar novos clientes e novos leads", enfatizou Ferrara.

O Diretor Comercial Bradesco Auto/Re, Leonardo de Freitas, teve a oportunidade de interagir e dialogar com os corretores, debatendo temas relevantes, bem como os desafios e as oportunidades da indústria. O executivo foi um dos participantes de um painel com enfoque em riscos climáticos e o protagonismo do corretor. "O mundo mudou, existem novas demandas e necessidades de proteção e o papel do corretor como consultor é cada vez mais preponderante diante desses desafios, ajudando a sociedade a crescer e evoluir", salientou Freitas.

Já o CEO Grupo HDI, Eduardo Dal Ri, destacou o portfólio de produtos que vai desde seguros mais simples até os mais sofisticados. "Nossa Companhia trabalha com seguros residenciais, vida, empresa, automóvel, além dos grandes riscos, o que inclui riscos de engenharia, seguro garantia.

Dante da transformação digital, tema que esteve em evidência no Conec 2025, o CEO da MAG Seguros, Helder Molina, analisou a polêmica existente entre a venda digital e a venda pessoal. Para o executivo, o digital é simplesmente uma ferramenta que o corretor precisa usar para melhorar sua atividade. "Ninguém apertará um botão para adquirir um seguro de vida sem a interferência humana. As pessoas não costumam pensar na própria morte e mesmo aqueles que pensam no próprio óbito não irão comprar um seguro de vida para usar. Portanto, no portfólio do seguro de vida não existe essa ideia de que o digital vai ocupar o lugar das pessoas", assegurou Molina.

Para o Diretor Comercial da Regional Sul da Zurich, João Amato, participar de um evento de tamanha visibilidade e grandeza como o Conec, significa reafirmar o nosso compromisso da Companhia em estar presente no dia a dia do corretor, apoiando-o. "Nós temos a consciência e a certeza de que o corretor de seguros é o protagonista desse mercado, pois é ele que leva nossos produtos, além de estabelecer o elo entre a Zurich e

to find an intelligent way to help our business partners see technology as a tool that generates opportunities to find new clients and new leads," Ferrara emphasized. Bradesco Auto/Re Commercial Director, Leonardo de Freitas, had the opportunity to interact and engage in dialogue with brokers, discussing relevant topics, as well as the challenges and opportunities of the industry. The executive was one of the participants in a panel focusing on climate risks and the leading role of the broker. "The world has changed, there are new demands and needs for protection, and the role of the broker as a consultant is increasingly important in the face of these challenges, helping society to grow and evolve," Freitas emphasized.

The CEO of the HDI Group, Eduardo Dal Ri, highlighted the company's product portfolio, which ranges from simpler to more sophisticated insurance policies. "Our company works with home, life, business, and auto insurance, as well as major risks, including engineering risks and surety bonds."

In light of the digital transformation, a topic highlighted at Conec 2025, the CEO of MAG Seguros, Helder Molina, analyzed the existing controversy between digital sales and personal sales. According to the executive, digital is simply a tool that brokers need to use to improve their work. "No one will press a button to buy life insurance without human intervention. People don't usually think about their own death, and even those who do think about their own death won't buy life insurance to use it. Therefore, in the life insurance portfolio, there is no such idea that digital will replace people," Molina assured.

According to João Amato, Commercial Director for Zurich's Southern Region, participating in an event of such visibility and magnitude as Conec means reaffirming the company's commitment to being present in the daily lives of insurance brokers, supporting them. "We are aware and certain that the insurance broker is the protagonist of this market, as they are the ones who bring our products and establish the link between Zurich and the end customer. We are very happy, having

o cliente final. Estamos muito felizes, desempenhando mais um ano maravilhoso, fruto da parceria que nós temos com vocês", salientou Amato.

Ao destacar que em 2025 a AXA está celebrando 10 anos de atividades no Brasil, a CEO da Seguradora no Brasil, Erika Medici, enalteceu o sucesso da Companhia devido a relação de sucesso com os corretores. "Nossa estande de exposição é muito especial. O espaço demonstra a parceria com o Liverpool, tem um conexão muito grande com o propósito de proteger o que importa. A gente também

é another wonderful year, a result of the partnership we have with you," Amato emphasized.

Highlighting that AXA will be celebrating 10 years of operations in Brazil in 2025, the CEO of the Brazilian insurance company, Erika Medici, praised the company's success due to its partnership with brokers. "Our booth is very special. The space demonstrates our partnership with Liverpool, and has a very strong connection to the purpose of protecting what matters. We are also showing casing all our product innovations, the use of artificial intelligence, something we believe will greatly help our market in the coming years," argued Erika.

During the event, the Commercial Executive Director of Suah Seguradora, George Dutra, praised the relevance of the content and the networking opportunity.

"The market is growing tremendously, with Suah, thanks to the insurer's inclusive model that works alongside brokers to improve the insurance market. "The event's theme is very important and helps us scale and better serve our clients. Although artificial intelligence plays an increasingly important role, it is people who build and solidify relationships, and brokers are very important," stated Dutra.

The President of Sincor-SP, Boris Ber, said that the insurance sector is experiencing profound transformations in the relationships between brokers, insurers, and consumers. "We are living through yet another revolution in our society, in financial services, in the way we consume, and in the interactions between brokers, insurers, and policyholders. This is the central reflection of this Conec," he emphasized.

Conec 2025 promoted extensive debate regarding the challenges and opportunities that technology brings to the insurance market, since technological innovation has transformed the way brokers and insurers operate, bringing both challenges and opportunities.

"Estamos vivendo mais uma revolução na nossa sociedade, nos serviços financeiros, na forma de consumir e nas interações entre corretores, seguradoras e segurados"

"We are living through yet another revolution in our society, in financial services, in the way we consume, and in the interactions between brokers, insurers, and policyholders"