

Com o objetivo de valorizar sempre o relacionamento com corretores e promover a troca de experiências entre os profissionais da área, a Bradesco Seguros lançou o projeto “[De Corretor para Corretor](#)”. A iniciativa consiste em uma série de vídeos com depoimentos de corretores selecionados em diferentes regiões do País, que compartilham suas vivências, recomendações de produtos e a importância da parceria estratégica com a seguradora.

O projeto coloca o corretor de seguros como protagonista e busca dar visibilidade às melhores práticas do setor, reforçando a importância da conexão humana por trás dos negócios. A ação está alinhada à estratégia da companhia de valorização das parcerias e criação de vínculos duradouros.

Entre os participantes da 1ª fase, destacam-se lideranças de importantes corretoras de diferentes regiões, como a Angela de Paula, da Megasegur Corretora, de Recife (PE), Ricardo Soares, da Monumental Corretora, de São Luís (MA); Claudio Fernando, da Vila da Serra Corretora, de Osório (RS).

Depoimentos e Vivências

Os vídeos trazem o olhar de quem está na ponta do atendimento, oferecendo uma perspectiva prática sobre o mercado. Ricardo Soares, da Monumental, destaca que grande parte da sua carteira é de Seguros de Automóveis e que a Bradesco Seguros é uma importante parceira neste segmento. “Escolher bons parceiros é fundamental para o sucesso e para bons resultados”.

Para Claudio Fernando, da Vila da Serra, o foco principal são os Ramos Elementares. “Damos uma atenção especial ao Seguro Residencial, porque é o seguro que vai proteger aquilo que tem um valor enorme para o segurado. Ao colocar em uma seguradora do tamanho da Bradesco Seguros, nós vamos ficar tranquilos, o cliente vai ficar tranquilo, e a seguradora tem todo o respaldo para atendê-lo nos momentos difíceis”.

Já Angela de Paula, da Megasegur, ressalta que a parceria da corretora com a Bradesco Seguros está além do comercial. “Está no nosso DNA desenvolver pessoas, para levar aos nossos clientes um produto melhor e o mais adequado às suas necessidades. E para isso contamos com a Universeg, que é uma plataforma de conteúdo, treinamento e desenvolvimento pessoal. É muito mais do que vender produtos, é vender tranquilidade, proteção e confiança”, pontua.

Visão Estratégica

Para o Diretor Comercial da Bradesco Seguros, Leonardo Freitas, a iniciativa é uma forma de materializar o reconhecimento aos profissionais que são o elo fundamental com o consumidor final. “O corretor é o nosso principal parceiro de negócio e a voz que melhor conhece as necessidades dos segurados. Com o ‘De Corretor para Corretor’, queremos colocar um holofote sobre essas histórias de sucesso, transformando boas práticas em inspiração para toda a nossa rede”, afirma.

O plano de divulgação desta primeira fase do projeto abrange canais internos, redes sociais, e-mail marketing e ações via WhatsApp, garantindo que o conhecimento compartilhado alcance toda a base de corretores parceiros. “Essa série é mais do que um conteúdo de vídeo, é uma ferramenta de conexão e reconhecimento à dedicação de quem constrói o mercado conosco todos os dias”, explica Ana Cláudia Frighetto Gonzalez, Superintendente de Marketing.

Fonte: Approach, em 13.04.2026