

AXA fortalece estratégia de Assessorias para 2026

Movimento acontece após piloto de sucesso em 2025, que registrou crescimento expressivo e agora visa atingir 5 mil novos corretores através da capilaridade regional.

São Paulo, 14 de abril de 2026 - A AXA no Brasil inicia 2026 com uma nova configuração estratégica para o atendimento às Assessorias. Identificando o alto potencial desse ecossistema, que movimenta cerca de R\$ 9 bilhões por ano no mercado, a seguradora decidiu integrar o atendimento das Assessorias diretamente ao Canal Varejo.

A decisão é uma evolução natural do projeto iniciado no último trimestre de 2024. Na época, a AXA criou a estrutura de "Canais Especiais" para testar um atendimento dedicado a Grupos de Corretores e Assessorias. O resultado em 2025 comprovou o sucesso do modelo: com 5 comerciais dedicados, a companhia atendeu 29 Assessorias e 8 Grupos, alcançando um crescimento de cerca de 30% em prêmios emitidos e oferecendo benefícios como visibilidade de carteira no Portal do Corretor e vagas na campanha de viagem Top Club.

Para 2026, a estratégia é de massificação. A companhia enxerga massificação para além do produto: é ter processos e produtos mais simples, permitindo ampliar o número de corretores, praças onde atua, com um pensamento interno com foco em massificados. Por isso, as Assessorias ganham escala dentro do Varejo, com uma gestão dividida por macrorregiões para aumentar a proximidade. Lucas Pelegrino assume a gestão das regiões São Paulo e Sul, e Maxwell Costa lidera as regiões MG, CO, N/NE, RJ e ES. Os dois respondem a Felipe Granato, Superintendente Canal Digital, Varejo e Assessorias.

Já os Grupos de Corretores, devido à sua complexidade e volume, passam a ser atendidos pelo canal Consultivo, sob a liderança de Gustavo Carvalho, que assume a função de alavancar ainda mais os negócios desse perfil.

Expansão e Benefícios

O plano de expansão para 2026 é agressivo. Após avaliar um volume alto de empresas, a AXA está em processo de cadastro de novas assessorias. Esse movimento abre as portas da seguradora para quase 5 mil corretores que, anteriormente, não atuavam com a marca.

"Estamos redesenhando os contratos para 2026 com uma proposta de valor muito clara: proximidade comercial real e rentabilidade. Teremos novos gatilhos para comissão adicional baseados em produção e resultado, além da manutenção de benefícios como a participação nas campanhas de viagem Top Club para as assessorias e seus corretores estratégicos", destaca Felipe Granato.

Com a nova estrutura, a AXA projeta sustentar o ritmo de crescimento do canal, que já aponta para uma evolução de 40% em prêmios.

Sobre a AXA no Brasil

A AXA, um dos maiores grupos seguradores do mundo sediado em Paris, na França, está presente em 50 países. Com mais de 154 mil funcionários e distribuidores, a companhia atende cerca de 95 milhões de clientes em todo o mundo. No Brasil, a AXA iniciou suas operações em 2015 e, hoje, oferece uma linha completa de seguros do pequeno ao grande risco para empresas de todos os portes - Riscos Patrimoniais, Vida, Responsabilidade Civil, D&O, E&O, entre outros. Também oferece proteção para Pessoas Físicas, por meio de parcerias com grandes varejistas e instituições financeiras. A empresa atende 3 milhões de clientes no País, mantém escritórios-sede em São Paulo e no Rio de Janeiro e conta com 14 filiais comerciais para cobrir as cinco regiões do país.

Facebook: @AXAnoBrasil

LinkedIn: AXAnoBrasil

Instagram: @AXAnoBrasil

YouTube: <https://www.youtube.com/c/AXAnoBrasil>

Website: <https://www.axa.com.br>

Assessoria de Imprensa | Core Consultoria

Vanessa Fontes | vanessa@coreconsultoria.in | 11 99435 2759

Raul Ferreira | raul@coreconsultoria.in | 11 96164.9459