

2026

# INSTITUCIONAL **CONTINENTAL**

---



ASSESSORIA DE SEGUROS QUE  
ATENDE, ENTENDE E RESOLVE.



Há mais de  
**28 anos**

atendendo exclusivamente  
corretores de seguros em  
parceria com seguradoras e  
operadoras.

+ DE  
**4.000**

**CORRETORES DE  
SEGUROS (SUSEP)  
CADASTRADOS.**

**SÃO  
PAULO**

**ATENDIMENTO  
ESPECIALIZADO NO  
ESTADO DE SÃO PAULO.**

**RE / AUTO /  
BENEFÍCIOS**

**ATENDIMENTO  
COMERCIAL E CÉLULA  
TÉCNICA DEDICADAS.**

# NOSSA HISTÓRIA

## 1997

A Continental Assessoria de Seguros foi fundada por Luiz Gustavo Miranda de Sousa, Angela Maria e Liza Maria.

## 2001

Iniciando a sua atuação com a antiga Real Seguros, em um modelo de exclusividade de negócios.

## 2003

A Continental se tornou uma das sócias-fundadoras da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo (Aconseg-SP), expandindo o seu atendimento com outras seguradoras e, assim, com o objetivo de se adaptar às necessidades de cada companhia seguradora, a assessoria passou a divulgar não somente uma marca, mas também a marca das novas seguradoras parceiras.



# NOSSA HISTÓRIA



## 2007

Entre 2007 e 2011, o sócio Luiz Gustavo M. de Sousa presidiu a Aconseg-SP, fortalecendo a expansão da representatividade das assessorias no mercado segurador.

## 2023

A Continental Assessoria ultrapassa a marca de 4 mil corretores, sendo que mais da metade realiza ao menos um negócio por mês com a assessoria.

Como referência numérica, todas as filiadas da Aconseg-SP trabalham com 35 mil corretores e 620 funcionários, ou seja, em termos de corretores, a Continental trabalha com 12% do total dessa entidade.

## 2024



Nova fase marcada pela mudança de sua sede localizada na capital de São Paulo, ocupando o 14º andar de um edifício corporativo no bairro de Higienópolis e pela implementação da nova identidade visual. Um marco em sua trajetória e fortalecimento de marca, mantendo como prioridade a excelência no atendimento aos corretores e parceiros.

 **Continental**  
ASSESSORIA

# NOSSA HISTÓRIA

## 2025

Investimentos estratégicos em Tecnologia, como: Inteligência Artificial (IA) e bots de comunicação, otimizando processos, reduzindo tempo de resposta e elevando a eficiência operacional — sempre com foco na excelência do atendimento humanizado como diferencial competitivo.

A Continental Assessoria opera com 46 especialistas do mercado segurador, distribuídos entre Gerentes Comerciais e Células Técnicas dedicadas às seguradoras e operadoras parceiras, garantindo atendimento ágil, conhecimento técnico e suporte direcionado por companhia e ramos (RE, Auto e benefícios).

Referência entre as assessorias, a Continental se destaca nas parcerias mais antigas, superando indicadores de performance, atingindo metas e reforçando sua posição de liderança em resultados no mercado segurador.

# NOSSO ATENDIMENTO

A Continental trabalha com modelos de negócios, para melhor atender às necessidades de cada Seguradora/Operadora e dos Corretores de Seguros.



**Matriz na Capital de São Paulo,**  
com comerciais estrategicamente  
posicionados também **no interior**  
**e litoral de São Paulo.**

↓  
Atendimento nas regiões de  
Campinas, Jundiaí, Sorocaba,  
Piracicaba, Americana e Santos.

## MODELOS DE **ATUAÇÃO**

<b>Modelos</b>	<b>Descrição</b>
Representação <b>Seguradoras</b>	Filial exclusiva com a logomarca da seguradora, 100% apartada das demais estruturas, com funcionários e trâmites próprios, possibilitando um acesso ao corretor de seguros mais focado e com baixo custo para o parceiro.
<b>Assessoria</b>	Estrutura Multimarca, porém com departamentos técnicos e/ou comerciais especializados em atender os corretores de seguros em nome de uma seguradora, operadora ou ramo. Deste modo, o trâmite operacional é filtrado para estes parceiros, e a abrangência da marca e produto é maior.

## PRINCÍPIOS DE **TRABALHO**



A **Continental** oferece suporte às rotinas dos Corretores de Seguros em cada Seguradora e Operadora, possuindo entendimento nos produtos comercializados por estas e com o Know-how em atendimento.



As “**Células**” na Continental, são grupos de funcionários que se tornam especialistas em uma única seguradora, operadora ou ramo, fazendo com que cada atendimento seja mais ágil e, conseqüentemente, menos propenso à equívocos.



Os **Gerentes Comerciais** também são separados por especialidade nos ramos de AUTO, RE e BENEFÍCIOS, e estão à disposição dos corretores de seguros, para facilitar as negociações e incentivar cada vez mais a venda, fornecendo todo apoio necessário.

# NOSSA EQUIPE



- A Continental trabalha com **46 colaboradores**, atendendo corretoras de pequeno, médio e grande porte, junto às Seguradoras e Operadoras parceiras.
- Ao todo, **19 profissionais estão na empresa há mais de 5 anos**, garantindo continuidade nas relações comerciais, conhecimento aprofundado das rotinas das companhias e maior eficiência na condução das demandas dos corretores.

# COLABORADORES COM CONHECIMENTO MULTIDISCIPLINAR.



A sua equipe é formada por muitos funcionários oriundos do mercado segurador, dos quais foram formados internamente dentro da filosofia da empresa, o que reforça a sua essência de “estender o tapete vermelho ao corretor”. Assim, por ser mais uma opção de canal de atendimento ao corretor de seguros, e uma ótima opção como rede de distribuição para a seguradora e operadora, a Continental se fortalece junto aos seus parceiros, junto aos seus Corretores de Seguros, e ao seu grupo de funcionários - que têm a ciência que o atendimento é o principal diferencial competitivo.

Em vista disso, cada funcionário da assessoria- seja este da área técnica, área comercial, coordenação, administrativo ou recepção – sabem que, a todo o momento, ele poderá ser avaliado por qualquer um dos corretores da grade, em seus mais diversos critérios, como agilidade no atendimento, coerência de informação, simpatia, retorno ou frequência de visitas.

# NOSSOS PARCEIROS



AUTO

RAMOS  
ELEMENTARES (RE)



amil



alice

sami

Omint



CORPe  
SAÚDE

BENEFÍCIOS

# Case de Sucesso!

A Continental com o intuito de assessorar o corretor a oferecer novos produtos aos seus clientes, fez com que mais de 500 Corretores da sua grade, que antes não vendiam nada de Benefícios, passassem a desenvolver este ramo. Trata-se de uma venda “nova” para operadora, mais consultiva e de qualidade através de corretores Susep. Hoje, a empresa tem um prêmio emitido anual vitalício em Saúde de aproximadamente R\$ 60 milhões, além de novos negócios entrantes ao mês.

Nessa linha, outro ponto a ser citado é que a Continental é uma assessoria oriunda do atendimento Auto/RE, mas há dez anos fechou parceria com a Amil para passar a atender corretores no ramo de Benefícios. Assim, montou uma estrutura apartada, na qual técnicos e comerciais especialistas no ramo de Saúde detectam dentro da grade da Continental aqueles corretores com clientes potenciais para fazer o “cross-selling” (venda cruzada) e, claro, auxiliá-lo no fechamento,

inclusive, podendo acompanhá-lo na visita. Este investimento gerou resultado na produção, e fez com que muitos corretores, que antes eram apenas voltados para o Auto/RE, pegassem “gosto” pelo ramo de Saúde.

Hoje, a estrutura de Benefícios da Continental conta com uma equipe muito mais ampla de especialistas, outras operadoras parceiras como Notredame Intermédica, Central Nacional Unimed, Qualicorp, Corpe, Omint, Qsaúde, entre outras, e uma grade de corretores que perceberam os benefícios de voltar-se a este ramo.

Com os exemplos de sucesso anteriores, e vendo a importância em focar e investir na equipe para o atendimento aos corretores em outros ramos, a assessoria resolveu aprimorar o seu atendimento de Ramos Elementares, contratando especialistas que farão o mesmo trabalho feito no ramo Saúde, que é detectar corretores potenciais e apresentar produtos e apoio para o fechamento de novas vendas.

# VANTAGENS PARA SEGURADORAS E OPERADORAS PARCEIRAS



Rede de distribuição com mais de 4000 Corretores de Seguros SUSEP, de todos os portes e foco.



Custo mais baixo para a Seguradora e Operadora, em relação a montar uma estrutura própria com filiais e funcionários.



A Continental se adapta às necessidades da Seguradora / Operadora, disponibilizado uma estrutura, um comercial ou equipe técnica exclusiva.



Remuneração paga a Assessoria, de acordo com a produção.



A Continental tem como essência a excelência no atendimento, pois só haverá produção e remuneração, se os Corretores estiverem sendo bem assistidos.



Expansão mais rápida e efetiva da marca da Seguradora e Operadora. Maior divulgação do “apetite” e dos produtos da cia pela nossa Assessoria.



Por sermos uma extensão das Seguradoras e Operadoras, é possível efetuar uma análise mais profunda da produção, com gestão efetiva, buscando sempre melhorias contínuas nos resultados.

# VANTAGENS PARA AS CORRETORAS DE SEGUROS ATENDIDAS



### **IDENTIDADE DA CORRETORA PRESERVADA**

A marca que chegará ao segurado será sempre a do Corretor e da Corretora de Seguros SUSEP, nunca da Continental.



### **CADASTRO LIGADO DIRETAMENTE À SEGURADORA E OPERADORA**

A Continental trabalha com prestação de serviços, por isso o Corretor terá sempre o seu próprio código junto à Seguradora e Operadora, e sua marca própria junto ao seu cliente.



### **COMISSÃO DO CORRETOR PRESERVADA**

Pelos motivos acima destacados, todos os Corretores cadastrados na Assessoria recebem a sua comissão diretamente da Seguradora e/ou Operadora.



### **SOLUÇÃO DE PENDÊNCIAS**

Como a Continental tem melhor acesso às Seguradoras e Operadoras, e conhecimento nos trâmites internos, as soluções de pendências ficam mais fáceis e ágeis para o Corretor que trabalha com a Assessoria.



### **DIMINUIÇÃO DE CUSTO**

Por efetuarmos a maior parte operacional dos trâmites de cada Seguradora/Operadora, dentro das necessidades, desejo, e do combinado com os nossos Corretores, os mesmos conseguem produzir mais com uma equipe menor de funcionários em suas Empresas e efetivamente ter tempo maior para venda de seguro.

# VANTAGENS PARA AS CORRETORAS DE SEGUROS ATENDIDAS



### **AVALIAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS:**

Todos os funcionários da Continental podem ser avaliados pelos Corretores (em sigilo), para que tenhamos sempre uma melhoria contínua no atendimento (Avaliados pelo Corretor por: coerência de informação, agilidade no atendimento, retorno, simpatia, e frequência de visitas).



### **MELHORES OPÇÕES**

Temos know-how para sugerir ao Corretor o melhor direcionamento aos seus clientes, com um leque de Seguradoras / Operadoras e Produtos, para que o mesmo efetue mais negócios.



### **MAIS TEMPO PARA VENDER**

Como apoio da Continental, sobra mais tempo para o Corretor se dedicar àquilo que realmente importa: VENDAS.



### **EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO**

A Continental sabe que os mais de 4000 Corretores de Seguros em sua base de atendimento, sejam eles de pequeno, médio, ou grande porte, são Empresários com autonomia para escolher por qual canal desejam ser atendidos em uma determinada Seguradora e/ou Operadora, e por este motivo procura fazer a diferença na escolha da equipe da Assessoria e firmar para estes a importância do bom atendimento, sabendo que superar a distância do BOM para o ÓTIMO, é a chave do sucesso.

# Perguntas Frequentes

## **A continental é uma plataforma e atua como corretora de seguros também?**

Não! A Continental é uma Assessoria, prestadora de serviços, contratada pela Seguradora e Operadora para atender as Corretoras de Seguros, e não atua com vendas, portanto jamais entraria em concorrência com a grade ou qualquer cliente do Corretor; Já as Plataformas, são Corretores agregadores que possuem SUSEP e trabalham com vendas diretas à clientes e com Co-corretagem com Corretores, em sua maioria, Pessoa Física.

## **Há diferença de comissão para corretores que trabalham com a continental assessoria e corretores que trabalham com plataforma?**

Sim. Os Corretores da nossa Assessoria, recebem a comissão diretamente da Seguradora e/ou Operadora, portanto a sua remuneração é integral àquela escolhida na operação; Já os Corretores de Plataforma, recebem a sua remuneração pela Plataforma, ou seja, é feito um repasse, e normalmente é retido um valor da comissão do Corretor.

## **Há diferença de comissão para corretores que trabalham com a assessoria e corretores que trabalham diretamente com a seguradora/operadora?**

Não. A única coisa que pode diferenciar a comissão do Corretor de Seguros que opera direto é o volume da sua produção.

# Depoimentos

---

A seguir, os depoimentos de alguns  
**parceiros da Continental.**



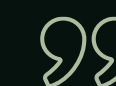
É um enorme privilégio falar a respeito da relação entre a Tokio Marine Seguradora e a Continental. Quando a Companhia decidiu operar através de Assessorias com o objetivo de ganhar escala e capilaridade, escolheu parceiros que pudessem agregar valor à operação. Iniciou essa estratégia com um grupo de empresários para “aprender fazendo” em um segmento que era relativamente desconhecido e inexplorado. A Continental é um desses parceiros que apoiou nosso projeto desde o início e, atualmente, as assessorias constam em destaque, em nossa "Missão, Visão e Valores". Após a consolidação deste canal de distribuição, passamos por alguns momentos de dificuldades, como o período de compra da Real Seguros e a transição entre empresas do grupo. Enfrentamos enormes desafios, porém, tivemos o apoio incondicional da Continental, seja na operação, nos assuntos diários e, sobretudo, mais especificamente do Luiz Gustavo, como presidente da ACONSEG-SP nesse período. Com sua personalidade forte, bastante respeitado e formador de opinião, procurou elogiar nossa transparência, reconhecendo nosso esforço e disseminando expectativa clara de melhora, que acabou se confirmando, como podemos constatar nos dias atuais. Empreendedorismo e especialização são as características que marcam a trajetória da Continental. Sempre atentos aos avanços do mercado e as diferentes vocações dos seus parceiros, desenvolveram uma estrutura robusta e organizada, com operações e equipes segregadas por Companhias, o que permite um atendimento personalizado. Esse modelo proporciona um cenário muito favorável aos Corretores no processo de vendas, contribuindo muito para o seu desenvolvimento.



José Adalberto Ferrara  
Presidente da Tokio Marine Seguradora



As assessorias desempenham um papel estratégico no mercado de seguros ao aproximar seguradoras e corretores, ampliando a capilaridade da distribuição e fortalecendo o relacionamento com quem está na ponta. Na Suhai Seguradora, acreditamos muito nesse modelo de parceria, que contribui para levar soluções cada vez mais adequadas aos clientes e impulsionar o crescimento sustentável do setor. A Continental é um grande exemplo desse valor, com uma atuação sólida, proximidade com os corretores e um trabalho que gera impacto real no mercado.



Eduardo Grillo  
Diretor Executivo Comercial da Suhai Seguradora



“ A parceria Zurich com assessorias faz parte da estratégia de expansão geográfica e aumento da distribuição dos produtos da seguradora. As assessorias fazem um trabalho muito importante junto ao corretor de seguros, oferecendo suporte comercial, mantendo um relacionamento próximo com os corretores e ajudando a Zurich na expansão qualificada de seus negócios no Brasil. Por isso, desde 2021, temos ampliado nossa atuação via assessorias, e é um privilégio termos a Continental como parceira estratégica para potencializar a presença Zurich na capital e no interior paulista. Uma assessoria sólida com mais de 20 anos de mercado, com a segunda geração de executivos no comando, muito bem estruturada, com filiais e equipes locais, com parceiros de longa data, que procura se transformar e se adaptar a cada ano sempre com um olhar inovador, qualidade e compromisso com conhecimento local e foco em agregar valor aos corretores e aos clientes. Com a sinergia entre as equipes comerciais da Continental e da Zurich, certamente teremos muitas conquistas em conjunto. ”

Marcio Benevides  
Diretor Executivo de Distribuição



Para uma companhia de varejo, em que o preço e a excelência no atendimento caminham lado a lado afim de alcançar grandes entregas, é sempre preciso estar rodeado de bons profissionais. A HDI tem como cultura estar cada vez mais próxima do corretor de seguros e, no mercado da Grande São Paulo, isso se torna uma tarefa desafiadora frente à quantidade de corretores sendo formados dia após dia. É por este motivo que confiamos parte deste atendimento em grandes parceiros como a Continental Assessoria, que consegue nos aproximar ainda mais do corretor, auxiliando-o em sua jornada diária e permitindo extrair sempre o melhor dessa operação. Por este motivo, ter, ao nosso lado, grandes profissionais como o Luiz Gustavo, Liza Maria e todo o time da Continental, nos dá segurança de que estamos avançando no caminho certo.



Paul Douglas Canarin  
Diretor São Paulo/Norte-Nordeste/RJ-ES



Como gerente nacional de Assessorias da Mapfre, reforço a relevância da nossa parceria estratégica com a Continental Assessoria. Essa colaboração é fundamental para os resultados expressivos que temos alcançado e para mantermos uma atuação cada vez mais sólida no mercado. A forte sinergia entre nossas equipes impulsiona perspectivas muito positivas para o crescimento conjunto em 2026, fortalecendo ainda mais nossa presença no mercado



Felipe Barboza  
Gerente Nacional de Assessorias na Mapfre.



A parceria com a Continental completou quatro anos no final de 2022 e, ao longo desta jornada, conseguimos em conjunto levar aos corretores da Assessoria todos os produtos e serviços disponíveis da Ituran. Temos uma relação comercial muito madura, e isto mostra aos corretores de seguros que a Continental busca para os seus parceiros sempre as melhores opções existentes no segmento de seguros e saúde. Parabéns ao Luiz Gustavo, Luli e equipe da Continental pelos seus 25 anos de ótimos serviços prestados aos corretores de seguros e ao mercado segurador. É um grande prazer para a Ituran estar inserida como parceira estratégica e preferencial da Assessoria.



Euclides Naliato  
Diretor Comercial



A Continental Assessoria de Seguros é uma grande parceira da Darwin desde o início da nossa companhia. Desde o começo, eles acreditaram no nosso projeto, reconheceram a seriedade do nosso trabalho, a qualidade dos nossos investidores e o valor do nosso produto. Temos em comum a busca constante por evolução no mercado de seguros, trazendo tecnologia, inteligência artificial e soluções que realmente ajudam os corretores a atender melhor seus clientes.

Temos muito orgulho dessa parceria e estamos certos de que ela ainda vai gerar muitos anos de bons negócios, crescimento e conquistas em conjunto.



Carlos Alberto (Beto) Souza Barros  
Founder & CEO da Darwin Seguros



Com a necessidade de expandir novos canais, foi natural pensarmos em estreitar, ainda mais, nossa relação com as Assessorias, as quais representam um grupo forte e organizado. Como falar de Assessoria sem pensar na Continental, que é referência no mercado? Fomos muito bem recebidos. Agradeço a toda equipe que abraçou, de imediato, a ideia. Esta abertura demonstra uma visão atenta e vanguardista da liderança, estimulando o mercado de seguros e buscando novidades para melhor atender os seus corretores. Em pouco tempo sentimos o poder de organização e distribuição da empresa. Para a EZZE Seguros, ter a oportunidade de trabalhar com a Continental é um grande orgulho e demonstra que estamos no caminho certo. Completamos os primeiros passos de uma parceria que será longa e duradoura. Tenho certeza que 2025 será de muito sucesso!



Diego Quintas Paes de Azevedo  
Vice-Presidente Comercial da EZZE Seguros




# Continental

A S S E S S O R I A



Av. Angélica, 2163  
14º andar - Higienópolis,  
São Paulo - SP



Capital (SP): 11 3629 1299   
Interior (SP): 0800 772 1299  
Litoral (SP): 0800 772 1299



[www.continentalservicos.com.br](http://www.continentalservicos.com.br)  
Insta: @Continentalassessoria  
Linkedin: Continental Assessoria