

## Santander começa oferecer consultoria de seguro e consórcio na rede de agências para clientes Select e Empresas



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Modelo de atendimento, batizado como AAA Patrimonial, segue a receita bem-sucedida do projeto Santander AAA, que tornou o Banco referência em assessoria de investimentos

Banco contratou e capacitou 190 especialistas para atendimento dedicado a clientes que não conhecem ou têm pouca familiaridade com os produtos

O Santander lança, nesta semana, seu novo modelo de atendimento especializado em seguros e **consórcios**, dois dos produtos bancários que mais geram valor aos clientes. Com foco no segmento Select - pessoa física de alta renda - e empresas com faturamento de até R\$ 200 milhões por ano, o Banco vai disponibilizar profissionais dedicados exclusivamente ao trabalho de consultoria, o que permitirá maior amplitude de soluções personalizadas.

Batizada como AAA Patrimonial, a iniciativa deverá estar implantada até o final de abril, e vai cobrir a toda a rede de agências do Banco no País. Para isso, o

Santander contratou e treinou, nesta primeira fase do projeto, 190 especialistas que desempenharão o papel de consultores na rede.

Na área de Seguros, os novos profissionais vão dar orientação especializada aos clientes em todas frentes de proteção - automotivo, vida, residencial, além das modalidades de seguros empresariais. Já em **Consórcios**, a consultoria também vale para todo o portfólio de produtos, que no Santander contempla auto, caminhão, eletro, imóvel, moto e serviços.

Para dar início ao AAA Patrimonial, desde novembro do ano passado o Banco pôs em prática um projeto piloto com 30 assessores de produtos de seguros atuando na rede de agências Select.

“O processo de venda de seguro e **consórcio** é altamente consultivo. É preciso entendimento amplo do perfil do cliente. Isso é algo que foi priorizado na capacitação dos nossos profissionais”, conta Murilo Riedel, diretor de Seguros do Santander e responsável pelo AAA Patrimonial, que ressalta que os novos contratados não são corretores de seguros, ou seja, não farão a venda do produto.

Segundo o executivo, a escolha pelos segmentos se deve ao foco estratégico do Banco que, nos últimos anos, reestruturou as duas áreas e já apresenta resultados expressivos. “O Santander contribui para que o cliente adquira o bem e proteja seu patrimônio O que temos hoje no Santander são ecossistemas de seguros e de **consórcios** montados para crescer, e com grande sinergia entre eles”, explica.

No primeiro trimestre de 2024, o Santander foi o banco privado que mais ampliou participação no mercado de Seguros no País, destacando-se como a instituição financeira com o segundo maior volume de vendas, segundo dados da Susep.

---

Em **consórcio**, o Santander alcançou ao longo de 2023 seguidos recordes de produção, apresentando crescimento de 10% de carteira e se destacando por seu alto índice de contemplação no mercado, que conta com mais de 350 mil clientes contemplados. Para 2024, a instituição projeta superar os resultados do último ano e aumentar ritmo de crescimento.

O nome AAA Patrimonial não é por acaso. Em junho de 2022, o Banco lançou o Santander AAA, modelo de consultoria em investimentos que tornou a instituição um dos maiores players deste mercado, hoje com 140 mil clientes e mais de R\$ 120 bilhões sob custódia.

**Assuntos e Palavras-Chave:** ABAC -  
Consórcio, Consórcios