

Nova dinâmica exige transformação das corretoras

O mercado brasileiro de seguros tem potencial para praticamente dobrar de tamanho até 2030, mas a expansão projetada não deverá se distribuir de forma homogênea entre as empresas que atuam na intermediação dos produtos. O crescimento esperado da participação do setor na economia brasileira ocorre em paralelo a mudanças no perfil do consumidor, avanço da digitalização e multiplicação dos canais de distribuição, fatores que aumentam a pressão sobre as corretoras para rever modelos de negócio e estratégias comerciais.

A avaliação é de Genival de Souza e Silva, professor da Escola de Negócios e Seguros (ENS), coordenador do Grupo Técnico de Comunicação da Estrutura de Governança do Open Insurance Brasil e executivo do setor de seguros. Consta no livro escrito por ele “O Futuro Não Espera – Um Mapa Estratégico para o Corretor de Seguros”. A perspectiva de crescimento tem como referência o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência

Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS), que estabelece como meta elevar a participação do setor para 10% do Produto Interno Bruto (PIB) até 2030.

Conforme os dados analisados por Silva, seguros e saúde suplementar movimentaram cerca de R\$ 800 bilhões em 2024, equivalentes a aproximadamente 6,4% do PIB.

A combinação entre o aumento da participação no PIB e a expansão da economia aponta para uma ampliação expressiva do volume de negócios a ser verificada na próxima década. “O mercado pode dobrar e, ainda assim, uma corretora pode acabar encolhendo”, afirma Silva.

A expansão do mercado ocorre em um ambiente de maior concorrência pela distribuição. Além dos corretores tradicionais, bancos, plataformas digitais, varejistas e outros canais passaram a disputar a relação com o consumidor. A comparação de preços, coberturas e condições de contratação também ficou mais acessível. Nesse cenário, segundo Silva, manter uma carteira

não é suficiente para assegurar crescimento. Uma das mudanças apontadas é a necessidade de transformar o relacionamento com o cliente em uma atividade contínua, em vez de concentrá-lo na cotação e na renovação das apólices.

O movimento que ele chama de “inversão fundamental” da corretagem representa uma mudança do modelo tradicional de atendimento. O profissional precisa conhecer a realidade daquela pessoa ou empresa, identificar riscos que ainda não estão visíveis e provocar uma reflexão sobre proteção”, afirma.

A gestão das carteiras também ganha importância econômica, pois, para Silva, as corretoras que não conseguem conquistar novos públicos podem enfrentar o envelhecimento da base de clientes e maior dificuldade para sustentar o crescimento no longo prazo.

A transformação tecnológica é outro componente da mudança na estrutura competitiva, como Inteligência Artificial, automação e ferramentas digitais.



ARQUIVO PESSOAL/JC/DIVULGAÇÃO

Silva destaca necessidade de modificar o relacionamento com o cliente

Construir hoje o futuro de quem tu amas.

Isso é grande.

A Rio Grande Seguros é uma seguradora gaúcha, que cuida do futuro da nossa gente, com as melhores soluções em Seguros de Vida e Previdência. Porque o nosso compromisso é facilitar a vida de quem confia e conta com a gente. Hoje e sempre!



rio grande
seguros e previdência



SAC: 0800 286 0110. Exclusivo para informações públicas, reclamações ou cancelamentos de produtos adquiridos por telefone.
Ouvidoria: 0800 025 1895 - ouvidoria@riograndeseguradora.com.br
de segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.

riograndeseguradora.com.br

