

Por Juliana Schincariol

Companhias apostam em novos canais para chegar a clientes

O potencial de crescimento do mercado de seguros no Brasil abre espaço para novos canais de vendas de produtos, como as plataformas multisseguradoras. O modelo permite que qualquer empresa ou entidade possa comercializar proteções de diferentes companhias para a sua base de clientes com marca própria.

Esse é o caso, por exemplo, da corretora Ifaseg, que montou uma plataforma “white label” para a empresa de segurança eletrônica Peter Graber.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: Valor Econômico, em 12.08.2021