

Entre investidores estão NVA Capital e Victor Knewitz, fundador da Zenvia

A Globus Seguros, corretora que se posiciona como “One Stop Shop” e entrega soluções de seguros em diversos ramos para a sua rede de distribuição, acaba de receber um aporte avaliando a empresa em mais de **R\$ 100 milhões**, na sua terceira rodada de captação. Atualmente, a corretora possui mais de mil clientes corporativos e cerca de oito mil clientes individuais, e tem parceria com mais de 50 seguradoras entre elas Amil, Bradesco, Porto, HDI, Careplus, Omint, Axa, Allianz, Austral, entre outras, a fim de atender seus clientes e parceiros em suas demandas de seguros.

Nessa rodada, entre os novos investidores estão a NVA Capital, gestora fundada pelos ex-XP Marcelo Maisonave, Pedro Engler e Eduardo Glitz, que já investe em outras 11 empresas, e Victor Knewitz, fundador da Zenvia, onde atuou como C-Level e Presidente do Conselho.

Além da participação na empresa, os novos investidores farão parte do Conselho da corretora de seguros e serão representados por Eduardo Glitz, que estará mais próximo do dia a dia da Globus. O novo Conselho contará ainda com a participação de Marcelo Homburger, ex-CEO da AON no Brasil, que em um primeiro momento será consultor e terá participação no Conselho, Donato Ramos, da Solum Capital e primeiro investidor da empresa -, e Marcus Vinicius Freire, medalhista olímpico, ex-presidente do COB (Comitê Olímpico do Brasil) e fundador da play9, uma das principais midiatech do país. Os executivos irão atuar no processo de consultoria interna, trazendo novas provocações, visão de negócio, conceito de outros mercados de atuação, com objetivo de elevar o nível de governança, controles e uma gestão mais moderna e eficiente para dar suporte ao crescimento da empresa nos próximos anos.

Victor Knewitz, fundador da Zenvia, será um dos participantes do comitê de tecnologia da empresa auxiliando no desenvolvimento da experiência de parceiros, e clientes, além de trazer novas discussões sobre como IA e outras tecnologias podem gerar mais eficiência no modelo de seguros.

Para Christian Wellisch, CEO da Globus, a criação do conselho está alinhada a uma estratégia de longo prazo é uma conquista. “Hoje, quando olhamos para o mercado de seguros entendemos que ele ainda tem um nível muito grande de informalidade, o que nos leva a acreditar que temos espaço para fazer diferente e criar uma empresa que seja perene e sólida na linha do tempo. Para isso, reunimos os melhores profissionais do mercado ao nosso board para exponenciar nosso crescimento ao longo dos próximos anos. Não somos a primeira corretora com conselho no país, mas, podemos afirmar que temos o melhor conselho que poderíamos ter”, acrescenta.

Sobre os diferenciais da Globus, Wellisch enfatiza a construção de um canal de distribuição ainda mais relevante, que atua no modelo de vendas B2B, através de parceiros que indicam negócios tanto para clientes PJ ou PF. Atualmente, a Globus conta com mais de 300 escritórios de agentes autônomos parceiros das principais plataformas de investimentos, um dos principais canais de venda da empresa e porta de entrada para novos parceiros. Para os próximos dois anos, a meta é dobrar o número para 600 parceiros nesta frente de distribuição.

O modelo white label, denominado Partners, é outro destaque. Com essa ferramenta, empresas que atuam em segmentos como financeiro, jurídico e crédito, por exemplo, conseguem estruturar sua própria corretora de seguros. A Globus é pioneira na criação desse modelo. Hoje, escritórios de Assessores de Investimentos, Recuperadora de Crédito Tributário e escritórios de advocacia, por exemplo, podem contar com um braço para atuar com uma frente de corretora de seguros.

O modelo de distribuição diferenciado alinhado à tecnologia é um formato que acirra a disputa no mercado de seguros no Brasil, especialmente no segmento PME, que sempre está em busca de novas soluções e produtos. Além disso, é possível oferecer uma experiência única aos clientes finais com a por meio do ecossistema de distribuição da Globus.

Com a entrada de novos recursos, a Globus continuará investindo em tecnologia, e na expansão dos canais B2B, B2C e Partners, além do time de colocação de risco e relacionamento com o mercado. A meta da corretora para 2024 é crescer o faturamento em 60% e a emitir mais de R\$ 350 milhões em prêmio.

Fonte: Globus Seguros/TM Comunicações, em 11.06.2024.