



**Wellington Almeida,**  
diretor comercial da Seven Seguros



**Rudh Menezello,**  
diretor da Split Risk

A MGA (Managing General Agent) [Seven Seguros](#) acaba de lançar um canal para distribuição por meio de assessorias e corretores. Com isso, a empresa, que já atua como distribuidora [Split Risk](#), será também a responsável pelo atendimento no canal Corretor da seguradora digital.

O acordo entre as empresas se deve principalmente ao perfil de ambas, que atuam com foco na democratização do acesso ao seguro no Brasil. A Seven Seguros tem como principal diferencial a capacidade de personalização de produtos no ramo Auto, o que proporciona transparência, flexibilidade e facilidade para o corretor e o segurado.

O lançamento acontece em um momento oportuno para as duas companhias. Para a Seven, esse era o elemento que faltava para iniciar a transformação do modelo de distribuição, já validado através de outros canais, com aproximadamente 15 mil apólices emitidas e alto índice de satisfação dos segurados.

“Nós optamos por distribuir através dos corretores de seguros e assessorias por enxergar muito valor neste canal e pelo fato da Split Risk não contar mais com um parceiro atuando nesse segmento. Além disso, temos expertise na comercialização de tags e produtos financeiros”, explica Wellington Almeida, diretor comercial da Seven Seguros.

Já para Split Risk, o foco do parceiro vem ao encontro do seu principal diferencial, que é a criação de produtos no modelo Insurance-as-a-service. A seguradora digital entende que a flexibilidade de regras – como contratação por assinatura (pré-pago), sem análise de perfil e de forma facilitada – atrai um público que ainda não consome seguros.

“Enxergamos na Seven o parceiro estratégico ideal para dar sequência ao projeto de distribuição através das Assessorias e Corretores de Seguros, que já vinha em constante crescimento desde o início de 2023. Agora, com uma relação mais próxima ao novo MGA, vamos seguir nossa jornada em prol da democratização ao acesso a esse importante mecanismo de proteção, que é o seguro” disse Rudh Menezello, diretor de Vendas e Marketing da seguradora.

A Seven Seguros aceita veículos com até 30 anos de uso, a emissão de apólice é mensal e conta com coberturas flexíveis, de alcance nacional, e cancelamento simplificado. As assessorias e corretores interessados em atuar com o MGA podem se cadastrar através do site [www.sevenseguros.com.br](http://www.sevenseguros.com.br) ou enviar e-mail para [contato@sevenseguros.com.br](mailto:contato@sevenseguros.com.br).

“Nosso principal objetivo é facilitar a comercialização de produtos de seguros, oferecendo suporte e segurança para assessorias, garantindo que todos os envolvidos tenham as ferramentas necessárias para prosperar”, afirmou Wellington.

Vale lembrar que no primeiro semestre deste ano, a Split Risk alcançou um crescimento de 88% no total de prêmios emitidos. De janeiro a junho, a empresa registrou R\$ 21,8 milhões, o que a torna a maior insurtech do Sandbox da Superintendência de Seguros Privados (Susep) neste período.

Esse desempenho credenciou a empresa a protocolar o pedido de licença definitiva na Susep e agora aguarda autorização para atuar fora do ambiente regulatório da autarquia. Com a licença definitiva para operar no mercado, a Split Risk pretende ampliar sua atuação e oferecer soluções nos segmentos Vida e Residencial com apólices anuais, por meio do novo parceiro. A meta da companhia é chegar a R\$ 500 milhões de prêmio emitido até o fim de 2026.

**Fonte:** Split Risk/ Seven Seguros - Pauta VIP, em 31.10.2024.