

Por Manuel Matos (*)

O segmento de middle-market na corretagem de seguros, caracterizado por atender empresas de pequeno e médio porte, tem se tornado um foco estratégico para as maiores corretoras globais, impulsionado pela sua resiliência econômica e potencial de crescimento. Em 2024, mega-aquisições como a compra da NFP pela Aon e o acordo pendente entre Arthur J. Gallagher e AssuredPartners evidenciam uma corrida pela consolidação e fortalecimento nesse mercado.

Esses movimentos refletem uma dinâmica estratégica que vai além da simples expansão, envolvendo decisões sobre integrar capacidades existentes, escalar operações e competir em um setor cada vez mais digitalizado. No Brasil, onde o Open Insurance pressiona as corretoras a decidir entre desenvolver ou aderir a plataformas como Guru Spoc e Open Power, os exemplos globais oferecem lições valiosas sobre como equilibrar autonomia, inovação e parcerias para prosperar no middle-market.

A aquisição da NFP pela Aon, finalizada em abril de 2024 por US\$ 13 bilhões, exemplifica uma estratégia de fortalecimento no middle-market por meio de integração operacional e escala. A NFP, com receita anual de US\$ 2,2 bilhões em 2023 e 7.700 funcionários, é uma líder em corretagem de seguros patrimoniais, responsabilidade, consultoria de benefícios, gestão de patrimônio e planejamento de aposentadoria.

Ao adquiri-la, a Aon expandiu sua presença em um segmento de crescimento rápido, aproveitando a plataforma Aon Business Services para escalar a entrega de soluções personalizadas. A NFP opera como “NFP, uma empresa Aon”, mantendo independência sob a liderança de Doug Hammond, que reporta ao presidente da Aon, Eric Andersen.

A transação, financiada por US\$ 7 bilhões em dinheiro e US\$ 6 bilhões em ações, foi concluída antes do previsto, gerando sinergias estimadas em US\$ 2,8 bilhões antes de impostos, apesar de custos de integração de US\$ 400 milhões. Esse sucesso, conforme apontado por analistas como Meyer Shields da Keefe, Bruyette & Woods, pode incentivar outras corretoras a buscar consolidação no middle-market, intensificando a competição.

Da mesma forma, o acordo pendente entre Arthur J. Gallagher e AssuredPartners, anunciado em dezembro de 2024 por US\$ 13,45 bilhões, reforça a aposta no middle-market. A AssuredPartners, com 10.900 funcionários e receita ajustada de US\$ 2,9 bilhões nos 12 meses até setembro de 2024, opera 400 escritórios nos EUA, Reino Unido e Irlanda, destacando-se em nichos como transporte, energia, saúde e entidades públicas.

A Gallagher, terceira maior corretora global, busca ampliar sua atuação em seguros patrimoniais, responsabilidade e benefícios a empregados, alavancando sua expertise em dados, análises e produtos especializados. No entanto, a transação enfrenta desafios regulatórios, com a Comissão Federal de Comércio (FTC) solicitando informações adicionais em março de 2025, adiando a conclusão para a segunda metade do ano. A aquisição, descrita pela GTCR como a maior venda de uma corretora americana a um adquirente estratégico, reflete a valorização de empresas com crescimento orgânico robusto, como a AssuredPartners, que realizou 17 transações de M&A em 2024.

Essas movimentações globais destacam três estratégias principais para o fortalecimento no middle-market. Primeiro, a consolidação por meio de aquisições permite às corretoras acessar rapidamente escala, talentos e capacidades especializadas.

A Aon e a Gallagher, ao adquirirem NFP e AssuredPartners, respectivamente, incorporaram redes extensas e expertise em nichos de mercado, reduzindo o tempo necessário para construir essas competências internamente. Segundo, a integração de plataformas tecnológicas e analíticas é crucial para oferecer soluções personalizadas. A Aon, por exemplo, utiliza sua plataforma Aon

Business Services para potencializar a NFP, enquanto a Gallagher planeja aplicar suas ferramentas de dados à AssuredPartners. Terceiro, manter culturas empreendedoras e autonomia operacional, como no modelo “independente, mas conectado” da NFP, preserva a agilidade das adquiridas, essencial para atender clientes de middle-market.

No contexto brasileiro, essas estratégias globais oferecem paralelos para as corretoras enfrentando o Open Insurance. A decisão de desenvolver Sociedades Processadoras de Ordem do Cliente (SPOCs) próprias ou aderir a plataformas credenciadas, como Guru Spoc e Open Power, empresas criadas especificamente para esse fim, espelha o dilema de “construir versus juntar-se”.

Desenvolver uma SPOC própria, semelhante a construir capacidades internas como a NFP, exige investimentos significativos em tecnologia e conformidade com a Susep e a LGPD, mas oferece maior controle e diferenciação. Aderir a SPOCs existentes, por outro lado, é análogo a aquisições que proporcionam acesso rápido a recursos avançados, como análise de dados, mas pode limitar a autonomia.

Para as corretoras brasileiras, o fortalecimento no middle-market exige uma abordagem equilibrada. Avaliar recursos financeiros e tecnológicos é essencial para determinar a viabilidade de construir SPOCs. Caso a adesão a plataformas como Guru Spoc ou Open Power seja mais prática, selecionar parceiros alinhados aos objetivos da corretora é imprescindível.

Investir na experiência do cliente, com soluções personalizadas baseadas em dados, reflete a ênfase global em especialização. Além disso, o planejamento de longo prazo, inspirado nas aquisições globais, deve considerar como as decisões de hoje posicionarão as corretoras para parcerias, aquisições ou até um IPO futuro. O middle-market, tanto no Brasil quanto globalmente, é um terreno fértil para crescimento, mas exige agilidade e visão estratégica para lidar com suas complexidades.

(*) **Manuel Matos** é 1º vice-presidente da Fenacor, delegado do Sincor-SP e um dos idealizadores que introduziu os corretores de seguros na oferta de certificados digitais no Brasil. Também é coordenador do Comitê Open Insurance da Camara-e.net, entidade que presidiu durante cinco anos, fundador da Via Internet Insurance Consulting, uma das empresas pioneiras da Internet no País, e idealizador do GuiaOpen.

Fonte: [GuiaOpen](#), em 26.05.2025