

A empresa, que tem focado na expansão de produtos e canais de venda, espera dobrar a emissão de prêmios, em comparação com o primeiro semestre deste ano

■

Omni1 deve dobrar o volume de prêmios até final de 2025/ Créditos Imagem: Canva

A expansão de canais e produtos tem sido o motor do crescimento e da adaptação das corretoras de seguros e assistências, levando em conta o dinamismo do mercado. De forma estratégica, permitem que as corretoras alcancem novos públicos, diversifiquem suas fontes de receita e se destaquem da concorrência.

Considerando este cenário, a Omni1, joint venture entre a Wiz Co e a Omni&Co focada na distribuição de seguros e assistências para lojistas, tem apostado na capilaridade e na inovação para trazer mais clientes para a carteira. Atualmente, são mais de 50 mil clientes e cerca de 5 mil lojistas que atuam na Rede Omni e contam com um portfólio que inclui assistência residencial, assistência veicular para leves, motos e pesados, seguro prestamista para veículos, empresas, microcrédito, seguro contra roubo e furto para motos, leves e pesados, além da garantia mecânica.

“Nosso foco para 2025 é continuar expandindo tanto a oferta de produtos, de acordo com as necessidades dos lojistas, quanto a capilaridade e alcance dos canais. A Omni1 já atua em todas as regiões do Brasil, por meio de agentes. No primeiro semestre de 2025, tivemos o resultado de R\$ 136 milhões em prêmios emitidos. A previsão é dobrar o volume até o final de 2025”, diz Paulo César da Silva, diretor executivo da Omni1.

O executivo ainda destaca outros resultados do primeiro semestre: para a divisão voltada para microcrédito, a Finsol, foram emitidos mais de R\$ 3,8 milhões, enquanto a Omni Empresas teve mais de R\$ 1 milhão em prêmios emitidos. Para o segundo semestre de 2025, Paulo César explica que a entrada de novas apólices do Seguro Prestamista, para ampliar o capital de giro no 2º semestre, é outra estratégia fundamental para alcançar o resultado previsto. Por isso, a Omni1 tem apostado não só na conquista de novos clientes, mas no crescimento da atuação entre os clientes atuais.

A empresa também está investindo em novos produtos voltados para o microcrédito, que teve crescimento superior a 30% no primeiro trimestre de 2025, em comparação com o mesmo período do ano passado. “Para o segundo semestre deste ano, vamos lançar dois novos produtos para microcrédito: assistências residencial e veicular. O mercado de empresas de assistências fatura mais de R\$ 5 bilhões por ano no Brasil, já que oferecê-las aumenta o valor percebido do produto e fideliza o cliente”, conclui Paulo César da Silva.

■

Créditos Imagem: Canva

Sobre a Omni1

A Omni1 é uma joint venture entre a Wiz Co (B3: WIZC3), corretora completa de seguros especialista em bancassurance e na distribuição de consórcio e crédito, e o Grupo Omni, empresa com sólido histórico de serviços de crédito no Brasil. A joint venture foi criada para desenvolver as operações de distribuição de seguros no balcão do Grupo Omni, com destaque para o Seguro Prestamista e Assistências Veicular e Residencial.

Sobre a Wiz Co

Wiz Co (WIZC3) é uma corretora completa de seguros especializada em bancassurance e distribuidora de consórcio e crédito. Atua com ampla oferta de serviços para extrair valor de diferentes canais, gerando oportunidades e potencializando negócios com dinamismo, sinergia e expertise no mercado. Está avaliada atualmente em R\$ 1,1 bilhão na B3, onde tem ações listadas desde junho de 2015. Possui mais de 50 anos de atuação e, ao longo dos últimos anos, firmou parcerias estratégicas com mais de 20 instituições, entre elas: Inter, Bmg, BRB, Paraná Banco e Grupo Omni.

Para informações da Wiz Co à imprensa, consulte a InPress Porter Novelli: wizco@inpresspni.com.br

Fonte: Omni1 – Wiz Co/InPress Porter Novelli, em 06.10.2025.