Franquia de corretagem de seguros é a primeira do segmento no Grupo

Com o aporte, marca que nasceu no Uberaba (MG) reforçará investimento em gestão e marketing e mira liderança neste mercado

O **Grupo SMZTO** – principal private equity especializado em ativos de franchising do País – acaba de adquirir parte da franquia **Líbero Seguros.** Trata-se da primeira franquia do mercado de seguros investida pelo Grupo, que também se interessou pelo modelo de negócio mais enxuto e com investimento inicial reduzido (a partir de R$ 25 mil no modelo home office). Inicialmente, esta participação será minoritária, com possibilidade da aquisição de participações adicionais para co-controle nos próximos anos.

Este movimento marca um novo capítulo na trajetória da **Líbero Seguros** e reforça sua estratégia de crescimento, governança e fortalecimento de marca em nível nacional. Com o aporte, a Líbero investirá em marketing e fortalecimento de seu back office a fim de alcançar mais de duas mil unidades nos próximos cinco anos e buscar a liderança no mercado brasileiro.

Um dos principais fatores que levaram a SMZTO investir na Líbero foi o potencial do mercado de seguros brasileiro. Segundo a Susep, o setor fechou o ano de 2024 com expansão de 12,2% em relação a 2023. Já para 2025, as projeções de crescimento da CNseg devem chegar a pelo menos 10%. Mas há outros fatores envolvidos, como conta o presidente do Conselho da SMZTO, José Carlos Semenzato.

“Já vínhamos estudando este mercado, que é vasto, abrangente e com muito potencial de crescimento. Para se ter uma ideia, no Brasil, 80% da população ainda não tem seguro de vida e o percentual ainda é grande quando falamos do seguro auto, 70%; e previdência privada, 90%. Paralelo a isso, trata-se de um mercado muito pulverizado, com mais de 140 mil corretores cadastrados na Susep, sendo que boa parte deles ainda atua de forma independente ou vinculados a negócios familiares. A partir daí, optamos por investir na Líbero por conta da proposta de valor ofertada ao franqueado, com um modelo de negócios resiliente e que tem uma série de sinergias com nossos outros negócios”, diz.

Outro ponto importante é que se trata de uma franquia com investimento inicial mais baixo (R$ 25 mil no modelo home based e R$ 55 mil no modelo loja de rua), com alto potencial de retorno e grande percentual de receita recorrente. “Esta é a primeira rede do Grupo que conta com modelo de microfranquia, com custos menores e infraestrutura mais enxuta. E isso é muito relevante no cenário atual em que os juros estão muito altos”, acrescenta.

Do Triângulo Mineiro para o mercado nacional – Fundada em 2015, em Uberaba (MG), por **Tiago Souto**, executivo egresso do setor financeiro, a corretora nasceu com a proposta de oferecer soluções de proteção e financeiras adequadas para cada momento da vida dos consumidores, ao mesmo tempo que para os franqueados o suporte não se limitaria a parte de vendas, mas sim abrangeria todo o relacionamento com o segurado, incluindo cobrança, atendimento e suporte (24X7) em sinistros.

“Contamos com um backoffice robusto que faz toda a parte burocrática e operacional e que atua em tempo integral. Dessa forma, o franqueado pode se focar na captação de leads e na geração de novos negócios”, explica o CEO.

Atualmente, são mais de 200 operações espalhadas pelo país que possibilitaram à rede alcançar volumes comparáveis aos de grandes do setor, o que evidencia seu potencial de crescimento. No último ano, a Líbero registrou mais de R$ 100 milhões em Prêmio Emitido Líquido, atuando com um portfólio amplo, com soluções completas – que vão de seguros de vida, saúde e auto, serviços financeiros, passando por agro, náutico, aeronáutico e cyber –, além de possuir parcerias com mais de 50 seguradoras.

Segundo Souto, com a entrada no Grupo, o foco se torna acelerar o crescimento da rede, ampliar o reconhecimento da marca e fortalecer ainda mais o modelo de franquias. “Construímos o negócio do zero, cliente por cliente, desenvolvendo uma metodologia própria e replicável, com transferência real de know-how aos franqueados. Com o suporte do Grupo SMZTO, damos um passo decisivo para nos consolidarmos não apenas como a melhor franquia de seguros do país, mas também como referência neste segmento”, destaca. Ele ainda acrescenta que “com este aporte, ganharemos mais visibilidade, além do fato de passarmos a operar com uma estrutura de governança sólida e apoio de um grupo que tem conhecimento e expertise em expansão, franquias e construção de marcas líderes”.

Fonte: Grupo SMZTO/DFreire Comunicação, em 15.01.2026.