

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 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.