

Por Rita Azevedo

Estratégia envolve uso de sua base de dados e do relacionamento com consumidores para ampliar penetração de produtos no país e atuar como elo entre corretoras, seguradoras e clientes

Após consolidar sua atuação como birô de crédito, a Serasa Experian tem buscado formas de crescer no mercado de seguros no Brasil. A estratégia envolve o uso de sua base de dados e do relacionamento com consumidores, especialmente de menor renda e negativados, para ampliar a penetração desses produtos no país e atuar como elo entre corretoras, seguradoras e clientes.

No Brasil, a movimentação teve início com a compra da Tex, empresa de softwares para corretoras de seguros e seguradoras, em 2024. A partir daí, começou a estudar formas de distribuir seguros pelo seu aplicativo, que tem mais de 100 milhões de usuários, segundo Emir Zanatto, gerente executivo de seguros da Serasa Consumidor.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: Valor Econômico, em 30.03.2026