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