

Por Manuel Matos

A distribuição de seguros no Brasil lida à luz das camadas funcionais que a condicionam

1. O TERRENO VISÍVEL E O SUBSOLO QUE O SUSTENTA

A distribuição de seguros no Brasil costuma ser descrita como disputa entre canais de venda. Bancos, corretores, plataformas híbridas e insurtechs aparecem, nessa leitura, como competidores que disputam o acesso ao cliente e, por consequência, o fluxo de prêmios do mercado. A descrição é correta na superfície. O problema é que ela se limita à superfície.

Uma análise que permanece no nível dos canais comerciais enxerga o terreno, mas não percebe o subsolo. Vê quem vende, mas não identifica quem define as condições sob as quais todos vendem. Mapeia a concorrência visível, mas não alcança a concentração funcional que opera nas camadas de infraestrutura, invisível ao segurado e frequentemente fora do alcance do regulador.

O que se propõe neste artigo é uma mudança de plano analítico. Em vez de organizar a distribuição por tipos de canal, organizá-la por camadas funcionais: quem controla a superfície de contato com o cliente, quem controla a infraestrutura operacional e de dados, e como a convergência entre essas duas camadas está redefinindo as condições de concorrência no mercado segurador brasileiro.

[Leia aqui](#) a carta na íntegra.

(12.05.2026)