

**Vertical de negócios investe em escala para levar mais agilidade para corretoras e assessorias, possibilitando foco no relacionamento com clientes e geração de novos negócios dos parceiros**

A forma como o corretor de seguros opera está mudando. Num contexto em que o tempo de resposta define o fecho da venda, a agilidade deixa de ser um diferencial e passa a ser condição básica para competir. É nesse cenário que a Youse consolida a unidade Youse Negócios, vertical voltada para parcerias estratégicas com corretoras e empresas de diversos segmentos, que acaba de atingir a marca de 3,5 mil parceiros ativos, com uma proposta focada em reduzir dificuldades operacionais e libertar o corretor para atuar de forma mais consultiva e estratégica na expansão das suas carteiras.

Atualmente, um dos maiores desafios do canal parceiro é a agilidade no fechamento. Para responder a isso, a Youse Negócios opera integrada aos principais multicálculos do mercado (Agger, Corretagem Fácil, Quiver e Tex), garantindo que o corretor tenha um orçamento personalizado em mãos em até 3 minutos. Esse ganho de velocidade é sustentado por modelos de precificação baseados em IA, que analisam riscos de forma personalizada.

"A tecnologia só faz sentido se ela destravar o potencial de vendas do nosso parceiro. Quando entregamos uma cotação de forma ágil, agendamento do início do contrato ou uma plataforma que resolve endossos em tempo real, estamos garantindo que o corretor não perca o 'timing' da venda", afirma Paula Bernardoni, superintendente de Youse Negócios. "Nosso modelo une a agilidade da Youse à confiança do atendimento consultivo que o cliente valoriza."

Um dos diferenciais da estratégia de 2026 é a liberação de carga operacional para o parceiro. Enquanto a plataforma digital da Youse Negócios permite que o corretor ofereça jornadas de contratação customizadas, todo o suporte de pós-venda pode, se assim o corretor quiser, ser assumido pela empresa. Essa estrutura permite que as corretoras e assessorias foquem exclusivamente na prospecção, na ampliação de suas carteiras ativas e no relacionamento com seus clientes.

No último ano, a vertical ampliou sua presença para todas as capitais brasileiras por meio de parceiros de negócios estratégicos. O suporte ao crescimento é reforçado por um pilar de capacitação e treinamentos. Em 2025, a Youse reuniu mais de mil profissionais em workshops para ampliação de conhecimento e atualização a fim de alinhar o uso das ferramentas tecnológicas ao discurso de venda consultiva. Essa proximidade tem contribuído para um índice de satisfação positivo, com foco na melhoria contínua da experiência do parceiro em relação às soluções oferecidas.

Com a operação de Seguro Auto amadurecida e consolidada como porta de entrada, a Youse Negócios agora foca na diversificação. O sucesso do modelo B2B2C pavimentou o caminho para a oferta dos demais produtos da marca, como Vida e Residencial, dentro do mesmo ecossistema de parcerias.

Para o fechamento de 2026, a meta é manter a curva acelerada, ampliando alianças estratégicas com grandes players de mercado, como Serasa, Lojacorr e Sem Parar, consolidando a Youse como o motor preferencial pra quem busca escala com eficiência operacional no setor de seguros.

**Tecnologia integrada ao backoffice e inteligência comercial para parceiros**

Ao oferecer tecnologia, suporte técnico, Back office eficiente e inteligência comercial, a Youse cria um ecossistema completo para o corretor atuar de forma mais competitiva e em melhores condições. Para dar escala aos parceiros, apoiada em sua expertise tecnológica, a Youse disponibiliza uma plataforma digital, na qual o corretor pode oferecer aos seus clientes uma jornada de contratação do seguro personalizado de acordo com cada necessidade e momento de vida do

cliente.

Entre os benefícios trazidos para as corretoras e parceiros estão a emissão de apólices em tempo real, eliminando a necessidade de aprovação de propostas e permitindo que os corretores consigam gerir as apólices e personalizar o seguro para seu cliente da forma que ele desejar. Além disso, o processo de endosso e o relatório de vendas também são realizados em tempo real, proporcionando agilidade e eficiência nas operações.

Para dar mais flexibilidade para o cliente escolher quando seu seguro começa a vigorar, a Youse também implementou um modelo de comercialização para seus parceiros que permite o agendamento do início de vigência do contrato. A novidade foi desenvolvida para tornar a jornada mais flexível, permitindo que o cliente organize melhor seu planejamento sem abrir mão da segurança. Na prática, o usuário pode garantir as condições da contratação no presente e programar quando a proteção passa a valer. A funcionalidade está disponível na plataforma para todos os parceiros.

Com a iniciativa, a empresa oferece um impulso adicional para que seus parceiros concentrem esforços na conversão e no relacionamento com os clientes, ao mesmo tempo em que reforça o compromisso de disponibilizar soluções mais personalizadas e alinhadas às necessidades dos consumidores, ampliando o controle e a autonomia na contratação de seguros.

**Fonte:** Youse/Agência Máquina, em 13.05.2026.