Companhia registra crescimento em prêmio, expansão da base de corretores e aumento na emissão de documentos nos primeiros meses do ano

O mercado brasileiro de Seguro Garantia mantém ritmo acelerado de crescimento em 2026, impulsionado pelo avanço das concessões, o aumento da demanda por garantias contratuais e a necessidade de projetos estruturados no país. Nesse cenário, a Junto Seguros iniciou o ano com resultados consistentes, reforçando sua estratégia de crescimento com foco em proximidade com o corretor e eficiência operacional.

No primeiro quadrimestre de 2026, a companhia cresceu 20% em prêmio comparado com o mesmo período do ano anterior. O volume de documentos emitidos avançou 40%, enquanto o número de corretores ativos cresceu 22%. A base de empresas emitindo também aumentou 33%, refletindo maior fidelização e recorrência da carteira.

À frente da estratégia comercial, novos negócios e produtos da Junto Seguros, Guilherme Malucelli, vice-presidente da companhia, destaca que o crescimento reflete uma atuação cada vez mais integrada entre especialização técnica, experiência do corretor e evolução digital da operação. Além da área comercial, o executivo também lidera iniciativas ligadas ao Fidelize, aos canais de atendimento, às APIs e aos produtos digitais da companhia.

“Nosso foco é construir uma experiência cada vez mais fluida para o corretor e para o cliente. Investimos na integração dos canais, em automação da jornada e em soluções digitais que aumentem agilidade e previsibilidade sem manter o foco na profundidade técnica. Esse crescimento mostra que o mercado valoriza eficiência, proximidade e capacidade de entrega”, afirma Malucelli.

Para o CEO da Junto Seguros, Roque de Holanda Melo, os resultados acompanham um movimento mais amplo de amadurecimento do seguro garantia no Brasil. “O produto vem ganhando escala, capilaridade e relevância estratégica no país. Temos investido fortemente em tecnologia, conhecimento e relacionamento com o corretor para ampliar o acesso ao seguro garantia e tornar a jornada mais eficiente, sem perder a profundidade técnica. Há espaço para expandir o mercado de forma sustentável, com geração real de valor para clientes e parceiros”, ressalta.

Nos últimos anos, a companhia intensificou investimentos em digitalização, automação da jornada de cotação e emissão, integração via APIs e fortalecimento dos canais de relacionamento, ampliando a eficiência operacional e a proximidade com os parceiros comerciais. Hoje, cerca de 30% das apólices emitidas pela companhia são originadas por integrações via API, permitindo que corretores realizem emissões diretamente de seus sistemas, com mais agilidade e eficiência operacional.

As perspectivas para os próximos meses seguem positivas. No Seguro Garantia Judicial, o mercado ainda reúne mais de R$ 670 bilhões em depósitos judiciais já realizados nos tribunais, além de cerca de R$ 800 bilhões em processos pendentes de julgamento no Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf). Em infraestrutura, o calendário federal prevê 14 leilões rodoviários, oito projetos ferroviários e novas concessões de aeroportos, portos e hidrovias, em um volume estimado próximo a R$ 300 bilhões em investimentos. Já em Fiança Locatícia, o segmento logístico segue como principal vetor de expansão, sustentado pela baixa vacância e pela absorção líquida superior a 1 milhão de m² em galpões em 2025.

“O mercado está mais dinâmico e exige integração entre tecnologia e relacionamento. Estamos preparados para crescer mantendo o corretor no centro da estratégia e ampliando nossa capacidade de atendimento em diferentes segmentos”, pontua Malucelli.

Fonte: RelatioNOW, em 03.06.2026