A ID Seguro inicia uma nova campanha voltada à captação de empresas corretoras interessadas em ampliar sua atuação com o mercado de certificação digital. Com foco na geração de novas receitas e no fortalecimento do relacionamento com clientes, a iniciativa convida empresas do setor a se tornarem parceiras da operação, seja como Autoridade de Registro (AR), ponto de atendimento ou parceiro indicador.

A campanha faz parte do movimento de expansão da ID Seguro, que soma mais de 20 anos de atuação e reforça sua estratégia de crescimento baseada na capilaridade e no perfil consultivo dos corretores.

Segundo a diretora da ID Seguro, Patrícia Paiva, o momento é favorável para empresas corretoras ampliarem sua atuação e diversificarem receitas em um segmento cada vez mais relevante para pessoas físicas e jurídicas. “Os corretores de seguros sempre tiveram um papel essencial na inclusão digital, pela proximidade com os clientes e pela confiança construída ao longo do relacionamento. Queremos ampliar ainda mais essa rede, convidando empresas corretoras a conhecerem as possibilidades de parceria com a ID Seguro em um mercado que segue em expansão e demanda atendimento qualificado”, afirma.

O mercado de certificação digital vem registrando crescimento consistente nos últimos anos. Dados do Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI) apontam que, apenas em 2025, foram emitidos 11,7 milhões de certificados digitais no Brasil, impulsionados pela digitalização de serviços, exigências regulatórias e pela crescente demanda por segurança nas transações eletrônicas.

Com quase 3 milhões de atendimentos realizados no Estado de São Paulo ao longo de sua história, a ID Seguro consolidou uma estrutura baseada na atuação dos corretores e de suas empresas, gerando oportunidades de negócios em todo o Estado. Somente em 2025, mais de R$ 2 milhões foram gerados à rede de parceiros.

A campanha apresenta três modelos de parceria. O primeiro é a atuação como Autoridade de Registro (AR), modalidade que oferece maior potencial de remuneração e requer credenciamento formal junto ao ITI, além de estrutura comercial para atendimento ao público. Há também a possibilidade de se tornar ponto de atendimento, realizando atendimentos e comercialização de certificados vinculados a uma AR já credenciada indicada pela ID Seguro. Outra alternativa é atuar como parceiro indicador, direcionando a demanda de sua carteira de clientes enquanto o processo é concluído por uma AR credenciada.

Além das modalidades de atuação, a ID Seguro oferece aos parceiros suporte especializado em todas as etapas da operação, treinamento e acompanhamento contínuo para qualificação do atendimento, incluindo estrutura tecnológica voltada à segurança e eficiência operacional. Segundo a empresa, o objetivo é permitir que as corretoras ingressem no mercado de certificação digital com apoio técnico, processos estruturados e maior segurança para oferecer o serviço à sua carteira de clientes.

“Ao longo desses 20 anos, construímos uma rede sólida baseada na confiança, no suporte e na proximidade com os parceiros. Queremos mostrar às corretoras que existe uma oportunidade concreta de crescimento, com apoio, tecnologia e uma estrutura preparada para dar segurança à operação. Nosso propósito é ampliar essa rede e fortalecer ainda mais o papel do corretor também na certificação digital”, acrescenta Patrícia.

A divulgação da campanha ocorrerá por meio das Regionais do Sincor-SP pelo estado de São Paulo, canais digitais e redes sociais, além de materiais específicos para apresentação das modalidades de parceria e captação de interessados.

As empresas corretoras que desejarem saber mais sobre as modalidades de parceria e ampliar sua

atuação no mercado de certificação digital podem acessar a página da campanha e preencher o formulário de interesse.

Fonte: Sincor-SP, em 11.06.2026