

Com Zurich Vida Para Você, companhia destaca flexibilidade de planos, ampliação de assistências e maior aderência a diferentes perfis de clientes

Em um mercado em que a proteção financeira passa a fazer parte de conversas mais amplas sobre planejamento e cuidado familiar, o seguro de vida também amplia o papel consultivo do corretor. Com soluções mais flexíveis e assistências agregadas, o produto deixa de estar associado apenas à indenização e ganha espaço como ferramenta de orientação e personalização da proteção.

No Zurich Vida Para Você, a Zurich Seguros vem reforçando atributos que ampliam as possibilidades de oferta para diferentes perfis de clientes. Entre os destaques estão a flexibilidade de planos e capitais segurados, preços acessíveis e um pacote de assistências que inclui serviços como telemedicina, assistência funeral, assistência pet e descontos em consultas e exames. A companhia também ampliou recentemente o benefício de desconto para consultas e exames para pais e sogros, além do segurado, cônjuge e filhos, o que fortalece o conceito de proteção familiar do produto e cuidado com os clientes.

Outro diferencial está na possibilidade de trabalhar com diferentes faixas de capital segurado, de R\$ 30 mil a R\$ 5 milhões, permitindo ao corretor atuar tanto em perfis de entrada quanto em clientes com necessidades patrimoniais mais elevadas. O produto também conta com jornada digital para contratação, assinatura e pagamento, além de uma base ampla de ocupações profissionais, que contribui para uma experiência de venda mais fluída e assertiva.

Corretor como parceiro na proteção familiar

“Hoje, o corretor tem um papel cada vez mais estratégico na construção de soluções de proteção mais adequadas à realidade de cada cliente. O seguro de vida impulsiona tal abordagem, pois permite uma oferta mais personalizada, que combina coberturas, assistências, de acordo com a necessidade e momento de vida do cliente”, afirma Daniela Cruz, superintendente de Vida e Capitalização da Zurich Seguros.

Para a Zurich, esse papel torna-se ainda mais relevante à medida que o consumidor valoriza praticidade, clareza e benefícios que façam sentido em diferentes momentos da vida. “O corretor sempre teve papel essencial na orientação do cliente, e o produto reforça a dimensão consultiva, visto que envolve planejamento e proteção familiar. Nosso foco é oferecer soluções que apoiem essa entrega com mais flexibilidade, simplicidade e valor percebido”, complementa Marcio Benevides, diretor executivo de Distribuição da Zurich Seguros.

Segundo Alex Dias, da RDGO Corretora de Seguros, o seguro de vida vem ganhando espaço estratégico dentro das corretoras justamente por ampliar as possibilidades de relacionamento com os clientes. “Hoje, o seguro de vida deixou de ser visto apenas como uma proteção financeira para situações extremas e passou a ocupar um espaço mais amplo de cuidado e planejamento. Quando o corretor consegue conectar o produto às necessidades reais do cliente, com assistências e serviços que fazem parte do dia a dia, a conversa se torna muito mais consultiva e relevante”, pontua.

O corretor também destaca o potencial de personalização do produto para diferentes perfis. “A flexibilidade de coberturas e capitais segurados permite atender desde clientes que estão começando a construir proteção financeira até perfis com demandas patrimoniais mais robustas. Isso fortalece o relacionamento de longo prazo e amplia o valor percebido do seguro de vida”, conclui.

Fonte: Zurich/Fato Relevante, em 24.06.2026.