

Operando em parceria com a seguradora Split Risk e com resseguro da Munich Re, empresa atrai público iniciante no mercado de seguros

A carteira ativa da Seven Seguros cresceu mais de 70% no primeiro semestre deste ano. A MGA (Managing General Agent) acredita que o sucesso dessa expansão acelerada para o período se deve ao seu foco na inclusão de novos segurados, já que cerca de 65% dos clientes são entrantes no mercado de seguros.

Um dos motivos que explica esse crescimento está no perfil da Seven, que aceita veículos com até 30 anos de uso, motoristas de aplicativo, famílias com carros compartilhados e negativados. Oferece ainda a facilidade de contratação, sem análise de perfil e de crédito, além de pagamento mensal sob demanda.

“Nosso propósito não é disputar fatias de mercado já consolidadas, mas sim expandir as fronteiras do setor. Em um país com uma das maiores frotas do mundo e baixa penetração de cobertura de seguros, buscamos o público que não se utiliza das seguradoras tradicionais para proteger seu carro, seja pelas características do veículo ou pelo valor da apólice”, explica Fabiana Gomes, CEO da Seven Seguros.

Dedicada à democratização do acesso ao seguro no Brasil, a empresa atua como um elo que conecta a seguradora digital Split Risk – que recentemente se tornou uma S3 –, a rede de corretores de seguros e o consumidor final.

Na prática, a Seven assume o papel da inteligência e da gestão, porque desenha o produto, oferece suporte técnico e comercial aos corretores, gerencia o atendimento ao cliente e garante a eficiência na liquidação de sinistros. O lastro e a segurança de toda operação ficam por conta da Munich Re, uma das maiores resseguradoras do mundo.

“Nossa proposta como MGA é acabar com a escolha forçada do cliente entre o que é barato e o que é seguro. Unimos a agilidade, a contratação mensal por assinatura e a flexibilidade das coberturas à total segurança jurídica de uma apólice garantida por uma seguradora regulada pela Susep e com resseguro triple-A”, destacou Fabiana.

Ao oferecer um produto desenhado para o público de entrada, a MGA quer posicionar o corretor como figura central e insubstituível na esteira de negócios. “Nós entregamos ao corretor uma opção diferenciada no ramo auto, além de permitir que ele acesse uma base de clientes que antes não encontrava opções no mercado tradicional”, afirma a CEO.

“O corretor agora pode vender um produto altamente flexível, mas com a tranquilidade de saber que há uma

estrutura robusta de atendimento por trás, incluindo suporte de inteligência artificial 24 horas para agilizar trâmites operacionais do dia a dia, como segunda via de boletos e andamento de sinistros fora do horário comercial”, completou.

Atualmente, a empresa também é finalista do Prêmio Reclame AQUI 2026, na categoria “Seguradoras”, premiação que reconhece anualmente as empresas que se destacam pela excelência na experiência oferecida aos consumidores. Vale lembrar ainda que a Seven integra o Seguro para Todos, movimento que visa democratizar o acesso ao seguro no Brasil, atuando como um hub de inovação e transformação do mercado.

Fonte: Seven Seguros/Agência Pauta VIP, em 21.07.2026.