

Registros de pessoas físicas se mantêm próximos de 85 mil na Susep, enquanto o número de empresas corretoras caiu para menos de 64 mil; para o estrategista Genival de Souza e Silva, os dados, somados às novas regras do CNSP para a formação de corretores, revelam uma mudança estrutural: a separação econômica entre a profissão de corretor e a propriedade de uma corretora



Imagem Magnific; Foto: Genival de Souza e Silva, da DHOMO INS

Os dados cadastrais da Susep registram um movimento que passa despercebido nas discussões sobre o mercado de seguros: os corretores pessoas físicas permanecem estáveis, próximos de 85 mil registros ativos, enquanto as empresas corretoras caíram para menos de 64 mil. Parte dessa redução decorre da revisão cadastral conduzida pelo órgão regulador. Para o estrategista Genival de Souza e Silva, porém, a revisão, por si só, não explica por que uma curva permanece estável enquanto a outra encolhe.

"A pessoa permanece. A estrutura desaparece. O mercado continua formando profissionais, só não exige mais que cada um se torne dono de uma corretora", afirma.

Na análise publicada nesta semana, o especialista sustenta que o fenômeno expõe uma estrutura histórica do mercado: dentro de uma corretora sempre coexistiram dois negócios, tratados como se fossem um só. De um lado, o negócio da confiança – a relação construída pelo corretor com cada cliente. De outro, o negócio da escala – a estrutura operacional, os sistemas, a retaguarda e os acordos com seguradoras que sustentam essa relação.

Durante décadas, separar essas duas dimensões era economicamente inviável. Quem desejasse exercer a profissão precisava construir a própria estrutura empresarial. Segundo Genival, esse cenário mudou com o surgimento de assessorias, grupos de consolidação e operações capazes de compartilhar com milhares de profissionais aquilo que antes cada corretor precisava desenvolver sozinho.

"O que mudou não foi a corretora se separar. Foi a integração entre os dois negócios deixar de ser uma necessidade econômica. A integração virou escolha onde antes era condição", explica.

Novas regras do CNSP apontam na mesma direção

Para o estrategista, a resolução aprovada pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) em julho reforça esse movimento pelo lado da formação profissional.

A norma consolida em um único diploma as regras da corretagem, revoga treze resoluções anteriores – a mais antiga em vigor desde 2005 – e redesenha a porta de entrada da profissão. Entre as mudanças, cria a habilitação do corretor por segmento de atuação, estabelece registro único válido em todo o território nacional, simplifica o credenciamento de novas instituições de ensino autorizadas a formar e examinar

corretores, adota o fomento à concorrência entre essas instituições como diretriz e estabelece o dever de atualização permanente do profissional em legislação, práticas de mercado e inovações técnicas.

"A nova norma torna mais fácil formar o corretor. Não torna mais fácil sustentar uma corretora. Ela moderniza a metade do caminho que sobreviveu, a profissão, num mercado em que a outra metade, a empresa própria, deixou de ser obrigatória. A formação deixa de ser uma etapa vencida na entrada e passa a ser uma obrigação contínua; o que a regulação não determina, porque não é papel dela, é que esse profissional precise abrir a própria empresa para exercê-la", avalia.

Segundo Genival, a separação entre os dois negócios ajuda a explicar fenômenos que, quando observados isoladamente, parecem desconectados: a consolidação do setor, o crescimento das assessorias, os múltiplos pagos em aquisições de carteiras e os impasses de sucessão.

Para quem é proprietário de uma corretora, avalia, a separação não obriga a escolher entre os dois negócios, mas amplia as possibilidades estratégicas. "O que ela cobra é anterior à escolha: saber em qual dos dois está o seu valor. No que a sua estrutura faz por muitos, ou no que só você faz por cada cliente."

E resume: "A transformação mais profunda da distribuição de seguros não será tecnológica. Será econômica."

Sobre Genival de Souza e Silva

Genival de Souza e Silva é estrategista, educador e conselheiro especializado no mercado de seguros, com mais de 30 anos de atuação, incluindo passagens pelas maiores seguradoras do país. É professor convidado da Escola de Negócios e Seguros (ENS) há cerca de 20 anos e coordena o Grupo Técnico de Comunicação do Open Insurance (OPIN Brasil/Susep). Autor da trilogia O Futuro Não Espera, O Efeito Onda e Além da Meta, é criador do SIEx, plataforma de imersão para a transformação de corretoras, e atende corretoras, seguradoras e grupos do setor por meio da DHOMO INS.

Fonte: DHOMO INS/Ruco Assessoria e Comunicação, em 29.07.2026.