

Por Denise Bueno

No entanto, profissionais do setor dizem que expansão dependerá mais de uma maior eficiência dos canais de venda do que do desenvolvimento de novos produtos

A Expert XP 2026 reforçou uma mudança que já vinha ganhando força no mercado: o seguro deixou de ser um produto complementar para ocupar espaço estratégico ao lado dos investimentos. A presença recorde de seguradoras, novos acordos comerciais e lançamentos de produtos mostraram que a disputa agora é pela atenção dos cerca de 27,5 mil assessores de investimentos da plataforma da XP, considerados o principal canal para ampliar a penetração do seguro de vida no país.

[Leia aqui na íntegra](#)

Fonte: Valor Econômico, em 05.08.2026