

Estudo desenvolvido pelo economista Francisco Galiza foi apresentado para profissionais do setor na Matriz São Paulo do Grupo MAG



*Profissionais do setor na Matriz São Paulo do Grupo MAG, em evento de lançamento do estudo.
Imagem: divulgação/Grupo MAG*

O seguro de vida individual pode representar uma alternativa estratégica para corretores que buscam diversificar a carteira e ampliar as oportunidades de negócios nos médio e longo prazos. Essa é a principal reflexão do estudo “Seguro de Vida Individual: Uma Estratégia para os Corretores”, desenvolvido pelo economista Francisco Galiza com apoio da MAG Seguros. O levantamento foi apresentado pelo especialista em um painel realizado na Matriz São Paulo do Grupo MAG, que reuniu corretores e outros profissionais do setor. Também estiveram no palco Nilton Molina (Presidente do Instituto de Longevidade MAG), Waldemir Fiorio (Diretor de Mercado da MAG Seguros) e Karina Castro (Superintendente de Negócios da MAG), que contribuíram com reflexões valiosas acerca dos indicadores.

O trabalho reúne referências nacionais e internacionais, análises econômicas e estratégicas e modelos teóricos para avaliar as condições atuais e as perspectivas desse mercado no país. Entre os aspectos abordados estão o comportamento do consumidor, os canais de distribuição, a venda cruzada e a diversificação da carteira como caminho para ampliar a atuação dos corretores.

Uma das principais reflexões apresentadas pelo estudo está na possibilidade de os corretores ampliarem sua atuação para além dos ramos em que tradicionalmente concentram seus negócios. A análise destaca o seguro de vida individual como uma alternativa para aproveitar o relacionamento já estabelecido com os clientes, ampliar a oferta de soluções de proteção e reduzir a dependência de uma carteira concentrada em poucos segmentos.

Nesse contexto, a venda cruzada aparece como um dos caminhos para o desenvolvimento dos negócios. O estudo aponta que o corretor pode utilizar sua própria base de clientes para identificar novas necessidades de proteção e ampliar sua atuação. Também destaca a importância da qualificação dos profissionais e de uma atuação próxima das seguradoras, com soluções e tecnologia que contribuam para o desenvolvimento desse mercado.

O trabalho apresenta ainda uma simulação teórica para avaliar, nos médio e longo prazos, os possíveis efeitos da inclusão do seguro de pessoas em uma corretora inicialmente concentrada no ramo automóvel. O exercício busca demonstrar como uma carteira mais diversificada pode contribuir para a construção de novas fontes de receita e para uma maior estabilidade dos negócios ao longo do tempo.

“O seguro de vida individual ainda tem um importante espaço de desenvolvimento no Brasil, e o corretor ocupa uma posição fundamental nesse processo, pela proximidade e pelo conhecimento que possui de seus clientes. Apoiar um estudo como este é uma forma de contribuir para ampliar o conhecimento sobre o segmento e oferecer aos profissionais novas referências para diversificar sua atuação, fortalecer seus negócios e levar proteção financeira a mais pessoas”, afirma Waldemir Fiorio, diretor de Mercado da MAG Seguros.

Embora o segmento tenha avançado nos últimos anos, o estudo identifica espaço para seu desenvolvimento no país. Entre os pontos destacados estão a ampliação da cultura do seguro, o fortalecimento dos canais de distribuição e uma atuação mais ativa dos corretores na oferta de soluções de vida, aproveitando inclusive o relacionamento já construído com sua base de clientes.

Consultor da Rating de Seguros Consultoria, Francisco Galiza é mestre em Economia e especialista no mercado de seguros.

O estudo completo pode ser acessado [aqui](#)

Fonte: GBR, em 04.09.2026