
Em livro lançado no 24º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, Genival de Souza e Silva analisa por que a expansão do setor não será distribuída igualmente e aponta mudanças necessárias na atuação do corretor de seguros



Genival de Souza e Silva e seu primeiro livro

O mercado de seguros brasileiro reúne condições para registrar uma forte expansão até 2030, impulsionado pelo envelhecimento da população, pela maior percepção dos riscos, pela digitalização e pelo desenvolvimento de novos produtos e canais. Esse avanço, entretanto, não significa que todas as corretoras crescerão na mesma proporção.

A análise é de Genival de Souza e Silva, profissional com mais de 30 anos de atuação no mercado e autor de O Futuro Não Espera - Um mapa estratégico para o corretor de seguros (Editora Roncarati). Na obra, ele analisa as transformações que estão redefinindo a distribuição e sustenta uma tese: o setor pode praticamente dobrar de tamanho enquanto parte das corretoras permanece estagnada ou até perde espaço. "O mercado pode dobrar e, ainda assim, uma corretora pode encolher. O crescimento do setor não se converte automaticamente em crescimento individual. A oportunidade existe, mas será capturada de forma desigual", afirma Genival.

A perspectiva de expansão tem como referência as metas do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS), que prevê elevar a participação do setor na economia brasileira para 10% do Produto Interno Bruto até 2030. Em 2024, seguros e saúde suplementar movimentaram aproximadamente R\$ 800 bilhões e representaram cerca de 6,4% do PIB, conforme os dados analisados no livro. Somada ao crescimento da economia no período, a meta de participação leva o volume movimentado pelo setor a cerca do dobro do atual.

Para Genival, no entanto, os números agregados não mostram quais empresas estarão preparadas para aproveitar esse movimento. "Quando se anuncia que o mercado crescerá, muitos profissionais concluem que basta continuar fazendo o que sempre fizeram. Essa lógica funcionou em outros momentos, mas o ambiente mudou. A concorrência aumentou, os canais se multiplicaram e o cliente passou a comparar preço, conveniência, atendimento e experiência antes mesmo de conversar com um corretor", explica.

Uma mudança na atuação do corretor

Uma das principais teses apresentadas pelo autor é a "inversão fundamental" da corretagem de seguros. Durante décadas, o modelo predominante funcionou de fora para dentro: o cliente identificava uma necessidade, procurava o corretor e renovava suas apólices com base no relacionamento construído.

No novo cenário, o corretor também precisa fazer o movimento de dentro para fora, identificando necessidades que o cliente ainda não percebeu, antecipando conversas sobre proteção e mantendo presença ao longo do ano. "O trabalho do corretor não pode começar apenas quando o cliente pede uma cotação. O profissional precisa conhecer a realidade daquela pessoa ou empresa, identificar

riscos que ainda não estão visíveis e provocar uma reflexão sobre proteção antes que outro canal faça isso", observa.

A mudança também alcança a gestão das carteiras. A fidelidade a um profissional já não significa, necessariamente, que todas as necessidades de proteção do cliente estejam concentradas no mesmo canal. Além disso, se a corretora não consegue atrair novos públicos, sua base envelhece e a renovação deixa de ser uma consequência natural do relacionamento.

Tecnologia muda a competição

O avanço da inteligência artificial e da automação é outro elemento dessa transformação. Para Genival, a tecnologia não representa o desaparecimento do corretor, mas altera as competências capazes de diferenciá-lo. "A tecnologia não elimina o corretor, mas muda o que o diferencia. O que antes era vantagem, como acesso a produtos e agilidade na cotação, tende a se tornar requisito mínimo. A diferença passa a estar na capacidade de combinar tecnologia, conhecimento e relacionamento", afirma.

Nesse ambiente, ganham relevância a especialização, a capacidade consultiva, o conhecimento profundo do cliente e a presença nos canais digitais. O valor do corretor passa a estar cada vez mais na habilidade de revelar riscos, organizar necessidades de proteção e transformar informações em decisões adequadas a cada realidade.

Essas mudanças, seus impactos sobre diferentes perfis de corretoras e os caminhos possíveis para manter a relevância até 2030 são aprofundados em O Futuro Não Espera. Em vez de apresentar receitas prontas, o livro propõe um mapa estratégico para que cada profissional avalie seu posicionamento e faça suas próprias escolhas. "O futuro do mercado de seguros é promissor, mas não será igualmente promissor para todos. A pergunta mais importante não é apenas quanto o setor vai crescer, mas quais corretoras estarão preparadas para participar desse crescimento", conclui Genival.

Serviço

O Futuro Não Espera - Um mapa estratégico para o corretor de seguros

Autor: Genival de Souza e Silva

Editores Roncarati, 266 páginas

Preço: R\$ 97,00

À venda na Amazon: <https://www.amazon.com.br/dp/8598028681>

Fonte: DHOMO INS/Ruco Assessoria e Comunicação Ltda., em 24.09.2026.