

Nova oferta estende o acesso a soluções de proteção financeira para cerca de 3 milhões de clientes em fase de construção patrimonial

Investimentos e proteção vêm se tornando cada vez mais complementares no planejamento financeiro dos brasileiros. À medida que cresce a preocupação com a longevidade, construção, preservação e transferência de patrimônio, o seguro de vida passa a ocupar um espaço mais relevante nas decisões financeiras das famílias.

Atenta a esse movimento, a XP amplia sua oferta de proteção com um seguro de vida desenvolvido para atender investidores em fase de construção patrimonial. A iniciativa reforça a estratégia da companhia de integrar investimentos, seguros, crédito e banking em uma mesma jornada financeira, tornando o planejamento mais completo e acessível para diferentes perfis de clientes.

A oferta foi desenvolvida em parceria com a Icatu Seguros, líder entre as seguradoras independentes em suas linhas de negócio. A solução estará disponível com exclusividade para clientes do segmento Digital da XP e da Rico, alcançando uma base potencial de aproximadamente 3 milhões de clientes que utilizam prioritariamente os canais digitais da companhia.

A oferta reúne coberturas para situações como invalidez, doenças graves, acidentes, internação hospitalar e incapacidade temporária. Também permite a contratação de capital segurado decrescente, opção indicada para compromissos financeiros que diminuem ao longo do tempo, como financiamentos e despesas com educação.

A solução utiliza ainda um score para analisar informações do cliente e possibilitar a aprovação automática de determinados níveis de capital segurado, sem a necessidade de exames adicionais ou do preenchimento de formulários de saúde nesses casos. Os clientes também têm acesso a um ecossistema de vantagens do banking da XP.

"A XP está em um novo ciclo em sua oferta de seguridade. Queremos que seguros esteja cada vez mais presente na vida dos nossos clientes e faça parte de uma relação contínua. Nosso papel é oferecer um ecossistema capaz de atender diferentes necessidades em um mesmo ambiente", afirma **André Lauzana, CEO da XP Seguridade.**

A nova solução combina a experiência da Icatu no desenvolvimento de produtos de proteção com a capacidade de distribuição, relacionamento e conhecimento da XP sobre as necessidades de sua base de clientes.

"Ampliar o acesso à proteção financeira passa também por tornar o seguro mais simples e conectado à realidade de quem está construindo seu patrimônio. Essa parceria nos permite levar essa experiência a uma base ampla de clientes, com uma solução que combina flexibilidade e diferentes possibilidades de proteção ao longo da vida", afirma Guilherme Hinrichsen, **vice-presidente comercial da Icatu Seguros em São Paulo.**

A iniciativa amplia o portfólio da XP Seguridade e complementa a oferta já disponível para clientes com patrimônio mais consolidado. A proposta é atender diferentes momentos da jornada financeira, reconhecendo que as necessidades de proteção evoluem ao longo da vida e exigem soluções adequadas para cada perfil.

"Nosso foco é servir integrando proteção ao planejamento financeiro, atendendo às necessidades dos nossos clientes ao longo de toda a vida. Nossa maior oportunidade de mercado está dentro da nossa própria base, e, quanto mais integrada for a nossa relação com o cliente, maior será a nossa capacidade de servir", complementa Lauzana.

Mercado de seguros ainda oferece ampla oportunidade de crescimento no Brasil

Nos últimos anos, a proteção financeira passou a ocupar um espaço mais relevante nas decisões

dos brasileiros, impulsionada pela maior conscientização sobre longevidade, proteção da renda, planejamento sucessório e construção patrimonial. Ainda assim, há um amplo espaço para o avanço do seguro de vida no país. De acordo com Swiss Re, atualmente, cerca de 18% da população adulta brasileira conta com algum tipo de cobertura, ante uma média global de 32%. Em mercados mais maduros, como Estados Unidos e Japão, esse percentual chega a aproximadamente 70% e 90%, respectivamente.

Essa diferença também se reflete na participação do setor na economia. Enquanto os pagamentos de seguros representam 9,5% do PIB norte-americano, no Brasil esse índice é de 1,4%. O cenário evidencia não apenas o potencial de crescimento do mercado, mas também a importância de ampliar a oferta de soluções mais simples, acessíveis e adequadas às diferentes fases da vida e da formação patrimonial dos brasileiros.

Fonte: XP, Danthi, Icatu / Buzzing, em 20.10.2026.