Com mais de R$4 bilhões em prêmios no canal em 2026, seguradora reúne mais de 200 executivos para celebrar conquistas, fortalecer relações de confiança e compartilhar perspectivas para o futuro

A Zurich Seguros realizou a quinta edição do Coquetel de Parcerias, com a participação de mais de 200 executivo(a)s do mercado e representantes de 57 empresas parceiras. Com o tema **“Conexões que transformam”**, a edição deste ano valorizou a colaboração entre as empresas e o papel das alianças comerciais na evolução do mercado segurador. A programação contou ainda com a presença de lideranças da Zurich no Brasil, em um momento dedicado ao reconhecimento das conquistas compartilhadas e às perspectivas para o futuro.

As parcerias comerciais têm participação expressiva na operação brasileira da seguradora. Em 2026, o canal já registrou mais de R$4 bilhões em prêmios - o desempenho reforça o papel estratégico das parcerias na ampliação do acesso à proteção, por meio de diferentes canais de distribuição e da presença dos seguros em ambientes de consumo, serviços financeiros e plataformas digitais.

A atuação envolve empresas de varejo, bancos, cooperativas e fintechs, entre outros segmentos, e combina conhecimento sobre o comportamento dos consumidores com a experiência da Zurich no desenvolvimento de produtos de proteção. Com isso, os seguros passam a fazer parte de jornadas já presentes no dia a dia do cliente, seja na aquisição de um eletrodoméstico, na utilização de serviços bancários ou em transações realizadas pelo celular.

“Os resultados que alcançamos são consequência de relações construídas com confiança e compromisso de longo prazo. É por meio dessas parcerias que conseguimos concretizar a nossa missão: ampliar o acesso aos produtos de seguro em um país com um enorme gap de proteção securitária e previdenciária", destaca Edson Franco, CEO da Zurich Seguros. "Trabalhar com empresas de diferentes setores exige compreender suas particularidades, e vamos continuar buscando soluções que façam sentido em seus negócios e atendam às necessidades dos clientes na ponta. Isso é um dos pilares do nosso crescimento no Brasil”.

Cooperação e inovação na distribuição

A Zurich tem aprofundado alianças comerciais e desenvolvido novas formas de comercialização. Entre os exemplos está a parceria com o Banco Carrefour, renovada em 2024 por mais dez anos, que contempla a distribuição de seguros em lojas físicas e canais digitais das redes Carrefour, Atacadão e Sam’s Club. A cooperação inclui produtos voltados à proteção financeira e a necessidades associadas ao cotidiano dos consumidores, incluindo um recém-lançado seguro residencial com assistência pet.

Em 2026, a companhia avançou na oferta de soluções para o ambiente digital. Em conjunto com o RecargaPay e a 123Seguro, participou do lançamento de um produto de proteção para transações via Pix e cartão de crédito, integrado à plataforma financeira.

Outra novidade foi a Zurich Conecta, criada para pequenos e médios varejistas comercializarem seguros sem necessidade de investimento em tecnologia ou integração com sistemas próprios. A plataforma abrange ferramentas para vendas, acompanhamento de resultados, capacitação e acesso ao portfólio, começando por Garantia Estendida e coberturas para dispositivos eletrônicos. A iniciativa integra a estratégia da Zurich de diversificar canais, ampliar o alcance da distribuição e criar novas avenidas de crescimento, especialmente por meio de modelos digitais e escaláveis.

As diferentes operações ilustram que é imprescindível adaptar os modelos de distribuição à realidade de cada parceiro. Além do desenvolvimento de produtos, o trabalho conjunto abarca integração comercial, treinamento das equipes e atenção à experiência do cliente.

“Juntos, estamos ampliando o acesso ao seguro no Brasil: muitos dos nossos mais de 17 milhões de clientes tiveram seu primeiro contato com a proteção por meio de nossas parcerias. Nosso

compromisso é continuar evoluindo junto com cada parceiro, combinando conhecimento do consumidor, inovação e a capacidade da Zurich em desenvolver soluções de proteção. Queremos construir novas jornadas, desenvolver novos canais e criar oportunidades de crescimento conjunto, tornando o seguro cada vez mais simples, relevante e presente na vida das pessoas", complementa Sidemar Spricigo, diretor executivo de Parcerias da Zurich Seguros.

A partir dessa base, a Zurich inicia um novo ciclo em Parcerias, combinando o fortalecimento das relações existentes com o desenvolvimento de novas alianças, novos canais, produtos inovadores e modelos de distribuição cada vez mais digitais. O objetivo é ampliar a presença da proteção em diferentes jornadas do consumidor e construir, junto aos parceiros, novas oportunidades de crescimento sustentável.

Fonte: Zurich/Fato Relevante, em 13.11.2026.