

Por Marcelo Torres

■ O ano de 2024 trouxe lições valiosas para o mercado de seguros no Brasil, marcando um período de transformação em um setor cada vez mais conectado às necessidades do consumidor moderno. Em meio a desafios econômicos e sociais, como a alta dos índices de roubo de celulares e bicicletas, o mercado de seguros on-demand consolidou-se como solução essencial para um público que busca proteção acessível, ágil e personalizável.

A percepção do seguro passou de um custo adicional para um investimento inteligente, reflexo de mudanças como o aumento na dependência de dispositivos e bens de mobilidade e o crescimento dos riscos associados, especialmente em grandes centros urbanos.

Dados divulgados pela 47ª edição do Boletim IRB+Mercado da plataforma IRB+Inteligência, que considera os dados publicados pela Susep (órgão regulador do setor), mostram que as seguradoras do país, de todos os segmentos, fecharam setembro com faturamento de R\$ 17,7 bilhões, variação positiva interanual de 11,8%. Além disso, a análise aponta que houve crescimentos trimestrais contínuos na emissão de prêmios, sendo o maior entre julho e setembro de 10,8%.

Ao longo de 2024, o comportamento do consumidor brasileiro evoluiu. Celulares consolidaram-se como ferramentas indispensáveis não apenas para comunicação, mas também para transações financeiras, trabalho e entretenimento. Paralelamente, as bicicletas, especialmente as elétricas, ganharam espaço como meio de transporte sustentável e ferramenta de trabalho para entregadores. Esses fatores, combinados com os altos índices de roubos e furtos, aumentaram a demanda por soluções que minimizem perdas financeiras e emocionais.

Vale destacar que a seguradora, na qual faço parte, teve um crescimento de aproximadamente 120% no número de seguros para bicicletas elétricas no último ano em relação ao ano anterior. Atualmente 17% das nossas bikes asseguradas são elétricas e registram relatos positivos de clientes que recorrem ao seguro em situações de furto e dano.

Apesar do crescimento da demanda, o setor enfrentou desafios como a acessibilidade financeira, a concorrência acirrada e a necessidade de educar o consumidor sobre os benefícios do seguro on-demand. A inflação impactou o poder de compra, pressionando as seguradoras a oferecer produtos mais acessíveis e flexíveis. Ao mesmo tempo, a concorrência entre seguradoras tradicionais e startups estimulou a inovação constante, enquanto campanhas educativas tornaram-se cruciais para conscientizar os consumidores.

Entre as principais iniciativas de 2024, destacaram-se o uso da tecnologia para personalizar ofertas, a popularização de produtos sob demanda e as parcerias estratégicas com aplicativos de mobilidade e varejistas. A tecnologia, especialmente o uso de dados e machine learning, permitiu uma precificação mais justa e adequada aos perfis de consumidores. Produtos on-demand, flexíveis e ajustáveis, atenderam às necessidades de um público jovem e conectado. Além disso, alianças estratégicas ampliaram o alcance e a conveniência das soluções oferecidas, enquanto serviços complementares, como rastreamento de dispositivos e assistência pós-sinistro, agregaram valor.

Olhando para o futuro, o mercado de seguros no Brasil vislumbra grandes oportunidades. A expansão do seguro sustentável, com foco em bicicletas e micromobilidade, está alinhada com tendências de responsabilidade ambiental, social e de governança. A integração tecnológica, envolvendo IoT e blockchain, promete trazer mais transparência e segurança ao setor. Investimentos em educação financeira e a ampliação do acesso a seguros para populações de menor poder aquisitivo também são passos essenciais para democratizar o setor.

O ano de 2024 consolidou avanços significativos no mercado de seguros no Brasil, transformando a forma como os consumidores percebem e utilizam esses serviços. As lições aprendidas indicam um caminho de crescimento contínuo, enquanto o setor busca atender às demandas de uma sociedade

cada vez mais conectada, sustentável e consciente de sua segurança.

* **Marcelo Torres**, COO da [Kakau Tech](#) - empresa que desenvolve soluções de tecnologia B2B - e da [Kakau](#) - seguradora e plataforma digital que utiliza a tecnologia de inteligência artificial para entregar resultados mais precisos no segmento de seguros.

(18.12.2024)