

“A inovação é inerente a toda atividade econômica, e o setor de seguros não é exceção. Certamente, essa é uma das razões pelas quais temos crescido há tanto tempo em patamares superiores ao PIB”, afirmou o diretor Técnico de Estudos e Relações Regulatórias durante um painel sobre o futuro do mercado de seguros no MAPFRE Innovation Summit 2025, em 25 de fevereiro.

Ele destacou que, sem considerar a Saúde Suplementar, o setor segurador cresceu 11,4% em 2024, o que representa um avanço real de cerca de 7%, já descontada a inflação.

A meta, no entanto, é ainda mais ambiciosa. De acordo com o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), da CNseg, o objetivo é que, até 2030, o setor represente 10% do PIB.

Para alcançar esse patamar, as seguradoras investiram cerca de R\$ 19,6 bilhões em inovação no último ano, segundo pesquisa da CNseg. O foco principal tem sido a gestão da distribuição, considerada pelo executivo um fator essencial para expandir o acesso ao seguro a uma parcela maior da população.

Além da distribuição, Leal ressalta que a customização dos produtos é um elemento-chave para a popularização do seguro. “A inovação também está diretamente ligada a isso”, afirmou.

No entanto, ele alerta que a inovação traz desafios, especialmente no uso da inteligência artificial e outras tecnologias, que exigem atenção redobrada. Como o setor lida com um grande volume de dados pessoais, é fundamental garantir conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Ao comentar sobre o Open Insurance, que ele considera “talvez a principal regulação indutora de inovação no setor de seguros”, Leal destacou que alguns aspectos do projeto precisam ser reavaliados. “Um ponto que ficou de fora foi a análise do ‘total addressable market’ (demanda total do mercado para um produto ou serviço). Não se começa um negócio sem saber quem vai consumi-lo”, argumentou.

Outra preocupação em relação ao Open Insurance é sua abrangência, que inclui todos os ramos de seguro. “As próprias empresas ainda têm dificuldades para definir como utilizar essa ferramenta e avaliam que a inclusão de determinados ramos não faz muito sentido”, ponderou.

Por fim, ele mencionou que a já citada pesquisa da CNseg revelou que 33% dos entrevistados veem o Open Insurance apenas como uma obrigação regulatória e estão implementando o sistema porque “precisam fazer”. “Isso reforça a necessidade de ajustes na ferramenta, embora algumas empresas reconheçam seu potencial como um caminho para a inovação”, concluiu.

### **Inovação segue na pauta do setor segurador**

Em sua participação, o sócio da Boston Consulting Group (BCG), Gabriel Purkyt, afirmou que as empresas de seguro têm investido muito em tecnologia com o objetivo de se tornarem mais eficientes, mas também mais resilientes. Segundo ele, as seguradoras reconhecem que os tempos à frente serão de grandes incertezas relacionadas a questões políticas, macroeconômicas, tecnológicas, climáticas e geracionais, que estão alterando fortemente a maneira como as pessoas se relacionam com o seguro.

A sócia da gestora de capital com foco em seguros Mundi Ventures, Rafaela Andrade, explicou que sua empresa investe basicamente em dois grupos de startups relacionadas ao seguro: as que focam em processos da cadeia de valor e as que atuam com produtos de seguro propriamente. Ela afirmou que, devido à ainda baixa participação do seguro no Brasil e na América Latina, em geral, a Mundi Ventures entende que o setor tem um enorme potencial de crescimento.

Representando as insurtechs no painel, o country general manager da Klimber, Cristiano Saab,

disse que a missão de sua empresa é fazer a conexão entre as seguradoras e seus parceiros de negócio no processo de distribuição, utilizando uma plataforma que cobre todo o ciclo de vida de uma apólice. Entretanto, segundo ele, a tecnologia, por si só, não resolve todos os problemas das seguradoras, sendo necessário desenvolver produtos que atendam às reais necessidades dos clientes.

O painel contou ainda com a participação do diretor geral de estratégia e transformação da MAPFRE, Hugo Assis, como mediador.

### [Confira aqui a íntegra da participação do diretor da CNseg](#)

**Fonte:** CNseg, em 27.02.2025

Expansão do seguro no Brasil exige inovação, customização e ajustes regulatórios, afirma diretor da CNseg

“A inovação é inerente a toda atividade econômica, e o setor de seguros não é exceção. Certamente, essa é uma das razões pelas quais temos crescido há tanto tempo em patamares superiores ao PIB”, afirmou o diretor Técnico de Estudos e Relações Regulatórias durante um painel sobre o futuro do mercado de seguros no MAPFRE Innovation Summit 2025, em 25 de fevereiro.

Ele destacou que, sem considerar a Saúde Suplementar, o setor segurador cresceu 11,4% em 2024, o que representa um avanço real de cerca de 7%, já descontada a inflação.

A meta, no entanto, é ainda mais ambiciosa. De acordo com o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros (PDMS), da CNseg, o objetivo é que, até 2030, o setor represente 10% do PIB.

Para alcançar esse patamar, as seguradoras investiram cerca de R\$ 19,6 bilhões em inovação no último ano, segundo pesquisa da CNseg. O foco principal tem sido a gestão da distribuição, considerada pelo executivo um fator essencial para expandir o acesso ao seguro a uma parcela maior da população.

Além da distribuição, Leal ressalta que a customização dos produtos é um elemento-chave para a popularização do seguro. “A inovação também está diretamente ligada a isso”, afirmou.

No entanto, ele alerta que a inovação traz desafios, especialmente no uso da inteligência artificial e outras tecnologias, que exigem atenção redobrada. Como o setor lida com um grande volume de dados pessoais, é fundamental garantir conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Ao comentar sobre o Open Insurance, que ele considera “talvez a principal regulação indutora de inovação no setor de seguros”, Leal destacou que alguns aspectos do projeto precisam ser reavaliados. “Um ponto que ficou de fora foi a análise do ‘total addressable market’ (demanda total do mercado para um produto ou serviço). Não se começa um negócio sem saber quem vai consumi-lo”, argumentou.

Outra preocupação em relação ao Open Insurance é sua abrangência, que inclui todos os ramos de seguro. “As próprias empresas ainda têm dificuldades para definir como utilizar essa ferramenta e avaliam que a inclusão de determinados ramos não faz muito sentido”, ponderou.

Por fim, ele mencionou que a já citada pesquisa da CNseg revelou que 33% dos entrevistados veem o Open Insurance apenas como uma obrigação regulatória e estão implementando o sistema porque “precisam fazer”. “Isso reforça a necessidade de ajustes na ferramenta, embora algumas empresas reconheçam seu potencial como um caminho para a inovação”, concluiu.

Inovação segue na pauta do setor segurador

Em sua participação, o sócio da Boston Consulting Group (BCG), Gabriel Purkyt, afirmou que as empresas de seguro têm investido muito em tecnologia com o objetivo de se tornarem mais eficientes, mas também mais resilientes. Segundo ele, as seguradoras reconhecem que os tempos à frente serão de grandes incertezas relacionadas a questões políticas, macroeconômicas, tecnológicas, climáticas e geracionais, que estão alterando fortemente a maneira como as pessoas se relacionam com o seguro.

A sócia da gestora de capital com foco em seguros Mundi Ventures, Rafaela Andrade, explicou que sua empresa investe basicamente em dois grupos de startups relacionadas ao seguro: as que focam em processos da cadeia de valor e as que atuam com produtos de seguro propriamente. Ela afirmou que, devido à ainda baixa participação do seguro no Brasil e na América Latina, em geral, a Mundi Ventures entende que o setor tem um enorme potencial de crescimento.

Representando as insurtechs no painel, o country general manager da Klimber, Cristiano Saab, disse que a missão de sua empresa é fazer a conexão entre as seguradoras e seus parceiros de negócio no processo de distribuição, utilizando uma plataforma que cobre todo o ciclo de vida de uma apólice. Entretanto, segundo ele, a tecnologia, por si só, não resolve todos os problemas das seguradoras, sendo necessário desenvolver produtos que atendam às reais necessidades dos clientes.

O painel contou ainda com a participação do diretor geral de estratégia e transformação da MAPFRE, Hugo Assis, como mediador.

Confira abaixo a íntegra da participação do diretor da CNseg