Por Samuel de Jesus Monteiro de Barros (*)

Que o mercado de seguros brasileiro entra em 2026 marcado por mudanças significativas que prometem redefinir a relação entre seguradoras, consumidores e reguladores, nós já sabemos, mas como isso se dará?

Para começar a expectativa é de um crescimento nominal próximo de 8%, acima do PIB projetado, com destaque para ramos como habitacional, automóvel, garantias e seguros de pessoas. Esse avanço vai ocorrer em um cenário de juros ainda elevados, mas em trajetória de queda, assim esperamos, o que deve aliviar gradualmente a pressão sobre os resultados financeiros das companhias.

O novo marco legal dos seguros, instituído pela Lei nº 15.040/2024, é um divisor de águas. Entrou

vigor em dezembro de 2025, a norma estabelece prazos claros para aceitação de propostas, emissão de apólices e regulação de sinistros, além de reforçar princípios como boa-fé e transparência. Essa previsibilidade tende a reduzir litígios e melhorar a experiência do cliente, exigindo das seguradoras uma revisão profunda de processos e comunicação. Tudo indica que quem conseguir transformar essas exigências em jornadas simples e ágeis terá vantagem competitiva num mercado cada vez mais orientado pela experiência.

Do lado do consumidor, as expectativas são claras: mais transparência, preço justo e soluções digitais. A digitalização e a personalização ganham força, especialmente no seguro automóvel, com modelos baseados em telemetria e uso, que permitem precificação mais aderente ao comportamento do motorista. Em seguros de pessoas, a demanda tenderá a seguir robusta, impulsionada pela consciência de proteção e pela retomada das viagens. No habitacional, o ciclo do crédito imobiliário sustenta expansão, enquanto o seguro rural ainda enfrenta desafios relacionados à inadimplência e à dependência de subsídios públicos.

Embora o *Open Insurance* tenha perdido tração em 2025, executivos do setor acreditam que seus impactos mais relevantes virão apenas a partir de 2027. Para 2026, a evolução será incremental, com iniciativas-piloto voltadas à interoperabilidade e ao uso de dados para melhorar ofertas e comparabilidade. Esse movimento, ainda tímido, reforça a necessidade de preparação estratégica para um futuro mais integrado com o *Open Finance*.

No campo econômico, as projeções indicam PIB próximo de 1,95%, inflação em torno de 4% e Selic ao redor de 12% no fim do ano. Essa combinação implica um cenário de crescimento real para o setor, mas também exige disciplina técnica. Com juros menos turbinados, o resultado financeiro das seguradoras dependerá menos do carrego e mais da eficiência operacional e do controle da sinistralidade. A precificação orientada a dados e a redução de fraudes serão fundamentais para sustentar margens num ambiente competitivo.

As oportunidades para 2026 são claras: operar a nova lei como vantagem competitiva, simplificar contratos e comunicação, personalizar produtos sem perder clareza e preparar a estrutura para um *Open Insurance* pragmático. Ramos como habitacional, garantias e vida devem liderar a expansão, enquanto o seguro automóvel abre espaço para inovação com modelos baseados em uso. Por outro lado, há riscos a monitorar, como a incerteza regulatória na saúde suplementar e os desafios do seguro rural, além das mudanças no IOF que afetam a previdência aberta.

O 2026 tende a ser um ano de consolidação e ajustes. O mercado deve crescer de forma moderada, mas real, apoiado por um ambiente regulatório mais previsível e por um consumidor cada vez mais exigente. Quem conseguir alinhar conformidade inteligente, uso estratégico de dados e simplicidade na jornada terá condições de capturar valor e ganhar participação num setor que se reinventa para atender às novas demandas da sociedade.

Você está se preparando para 2026?

(*) **Samuel de Jesus Monteiro de Barros** é Doutor em Administração pela IAE Bordeaux/Fr, Especialista em Finanças e Tecnologia, Reitor do Ibmec RJ.
Linkedin: linkedin.com/in/samuel-barros-2a846935

Em dezembro de 2025