Com a oferta digital de seguros em alta, a clareza para o consumidor e o controle regulatório deixam de ser diferenciais. Plataformas especializadas surgem como infraestrutura para garantir essa segurança em escala



A digitalização financeira no Brasil acelera a maneira como os consumidores acessam serviços. Transações que antes precisavam de idas a agências agora são concluídas em poucos toques na tela do celular. Esse movimento incluiu a venda de seguros e assistências, produtos antes considerados complexos e de venda pessoal. Hoje, eles são oferecidos de forma integrada por aplicativos de bancos digitais, *marketplaces*, grandes varejistas e operadoras.

Esse modelo de distribuição em larga escala, conhecido como massificado, traz também um desafio: **como garantir que milhões de contratos, feitos de forma rápida e digital, cumpram rigorosamente as regras do setor e, mais importante, sejam compreendidos pelos clientes?** Além da tecnologia a questão envolve a capacidade de traduzir jargões jurídicos, apresentar coberturas e exclusões com clareza absoluta e gerir uma operação que atenda aos requisitos de órgãos reguladores como a Susep.

Muitas empresas identificam a oportunidade de vender seguros em seus canais, mas esbarram na regulamentação. "*Desenvolver uma infraestrutura interna segura e compatível com as normas é um processo lento e custoso. O risco é alto, falhas na comunicação de cláusulas contratuais, na gestão de sinistros ou na conciliação financeira podem resultar em reclamações em massa, multas e danos à reputação da marca*", analisa Rubens Nogueira, cofundador da SSI Massificados, plataforma de sistemas e soluções integradas.

A solução para esse impasse é a parceria com plataformas especializadas que atuam como núcleo da operação. Empresas como a SSI Massificados, fundada em 2020 a partir da união de grupos com experiência no setor, oferecem a estrutura tecnológica e consultiva para que varejistas, *fintechs* e operadoras ofereçam esses produtos com agilidade, mas dentro do necessário rigor.

A plataforma funciona como uma ponte que conecta o canal de distribuição às seguradoras e empresas de assistência. Todo o trajeto é coberto: da apresentação clara do produto no momento da venda ao processamento da adesão, da gestão automatizada dos pagamentos recorrentes ao suporte ao cliente. A governança é embutida no sistema, que segue parâmetros para assegurar a transparência e a conformidade em cada etapa.

"*Um dos pontos decisivos em seguros massificados é a gestão do ciclo de vida do contrato. A tecnologia permite, por exemplo, que a renovação da apólice ou a suspensão da cobertura por inadimplência ocorram de forma automática e rastreável, com comunicação adequada ao consumidor*", afirma Rubens. Segundo o especialista, relatórios detalhados dão visibilidade total à operação para o parceiro comercial, enquanto a conciliação financeira com as seguradoras é centralizada.

O suporte regulatório é outro componente oferecido. Uma equipe dedicada acompanha as mudanças no setor, auxilia os parceiros a se adaptarem e a estruturarem processos licitatórios para a escolha de fornecedores de seguros. "*O objetivo é transferir a expertise técnica e jurídica para permitir que a empresa focada em seu negócio possa expandir sua receita de forma segura e recorrente com os produtos financeiros*", acrescenta Rubens.

A tendência global de incorporar serviços financeiros a plataformas não bancárias, o *embedded finance*, ganha força. Um relatório da Juniper Research estima que esse modelo **movimentará mais de US$ 250 bilhões no mundo até 2028** . No Brasil, a resiliência da governança, a clareza contratual e a transparência para o cliente não são mais opcionais. São a base sobre a qual se constrói a confiança no modelo de seguros massificados, e a tecnologia especializada se apresenta como o meio mais ágil para alcançá-la.

Sobre a SSI Massificados

Fundada em 2020, em São Paulo, a SSI é uma plataforma tecnológica que conecta canais de distribuição – como varejistas, fintechs e operadoras – a fornecedores de produtos financeiros, como seguradoras, bancos e empresas de assistência. Resultado da aliança entre Sonntag, RN e GTI Solution em uma parceria que combina competências, a SSI reúne décadas de experiência no setor e atua como integradora e gestora de operações massificadas, com soluções que automatizam desde a adesão até a cobrança, conciliação e controle de inadimplência.

Com tecnologia modular, gateway de pagamento próprio e equipe especializada, a empresa já atende clientes como PicPay e Lojas TopFama e se prepara para ampliar sua atuação no Brasil e no exterior.

Fonte: Oficina da Comunicação Integrada, em 12.02.2026