O mercado requer novos produtos e serviços frente às mudanças da sociedade e uma participação maior de todos os players do setor



Marco Antônio Gonçalves no programa Profissional de Seguros

Com o tema "Um futuro promissor para o mercado de seguros", Marco Antônio Gonçalves, presidente do Conselho Consultivo da MAG Seguros e diretor-presidente Fórum Mário Petrelli de Fomento do Mercado de Seguros, Previdência, Capitalização e Resseguros, participou do programa Profissional de Seguros no dia 16 de abril.

Durante a entrevista, ele afirmou que o setor cresceu, mas ainda carece de desenvolvimento de produtos e escalabilidade. Segundo Gonçalves, é necessário unir seguradoras e corretores para ampliar a oferta de produtos mais adequados às demandas atuais e, assim, diluir riscos e aumentar a proteção da sociedade.

"Nós do Fórum Mário Petrelli de Fomento do Mercado de Seguros criamos o mote 'sociedade mais protegida, o papel do mercado de seguros'. Acho que isso vai conscientizar o mercado do seguro para ter instrumentos (produtos e coberturas) que cheguem à sociedade", afirmou.

Proposta ao Legislativo – O executivo também destacou a intenção do Fórum de apresentar ao Legislativo uma proposta em substituição ao DPVAT, com coberturas mais amplas. "Vamos propor um seguro com coberturas de danos pessoais e danos materiais, com assistência. Esse seguro só será maximizado e escalável através de um seguro acoplado à assistência. Estamos estudando e já temos um modelo para apresentá-lo ao Legislativo", antecipou.

Seguro individual – Outro ponto abordado foi a necessidade de popularizar o seguro de vida individual, especialmente diante das mudanças sociais, como o aumento do número de trabalhadores autônomos e a redução de vínculos formais.

"Precisaremos de seguros individuais mais do que do coletivo. No Vida ou no Saúde, o seguro individual está encapsulado. Vamos precisar uma revolução no mercado com a utilização da inteligência artificial para o desenvolvimento de produtos e serviços. O corretor de seguros tem que começar a utilizar a inteligência artificial para vender mais e melhor. Só tem escala em produtos quando o corretor engaja e começa a vender", ressaltou.

Defendeu também produtos adequados à mudança das estruturas familiares devido à queda do índice de natalidade. "Realmente, a mudança social é algo que nos preocupa, principalmente, em alguns tipos de seguros, como o de Vida, porque ele é para deixar um legado financeiro para os beneficiários", comentou.

IA no centro – Gonçalves ainda ressaltou o papel da inteligência artificial, tanto na criação de produtos quanto na subscrição de riscos, além de apoiar corretores na ampliação das vendas. "A inteligência artificial bem trabalhada, com os prompts e com as informações generativas, vai ajudar muito na subscrição de risco, na elaboração de produtos e talvez isso traga a evolução que nós tanto esperamos. A inteligência artificial vai ajudar muito os seguradores", afirmou.

No programa, Gonçalves também analisou as melhorias com o Marco Legal do Seguro, Lei nº 15.040/2024, o avanço previsto para as cooperativas, com a Lei Complementar nº 213/25, novo marco das Cooperativas e Associações de Proteção, entre outros.

Para assistir o programa na íntegra, acesse:

Fonte: Fórum Mário Petrelli/Karin Fuchs, em 20.04.2026.