

**Diretor executivo da Omni1 destaca o crescimento de seguros para motos**

O mercado automotivo brasileiro está se mostrando, ao longo de 2026, um ambiente de transformações consolidadas na forma como o consumidor protege seu patrimônio. Com a maturação do Novo Marco Legal de Seguros, o setor apresenta agora uma transparência muito superior em todas as etapas, desde a contratação até a eventual indenização.

Nesse cenário, a integração de serviços e a viabilidade financeira tornaram-se os pilares para quem busca proteger veículos novos, seminovos e motocicletas. A Omni1 Assistências e Seguros, corretora que nasceu da joint venture entre a Wiz Co e a Omni&Co, observa que o comportamento do motorista brasileiro em 2026 reflete uma busca por utilidade prática e segurança financeira integrada ao crédito.

**Foco em veículos novos e ecossistemas integrados**

A estratégia da Omni1 para este ano está concentrada na expansão do ecossistema Omni&Co (Finsol e Omni Empresas). Segundo Paulo César Silva, diretor executivo da Omni1, o desafio do setor em 2026 é manter a relevância diante de um cenário econômico complexo.

"Já alcançamos um alto índice de penetração de seguro R&F (Roubo e Furto), mas sabemos que a conjuntura representa um forte desafio na manutenção e crescimento desses indicadores. Por isso, nosso time tem adotado uma postura de protagonismo e criatividade constante, o que nos dá a confiança de resultados relevantes", explica o executivo.

Um movimento que se consolida em 2026 é a alta penetração dos seguros no mercado de motocicletas. A Omni1 desenvolveu um modelo de distribuição único e adequado às necessidades desse mercado, oferecendo coberturas e condições financeiras que impactam pouco nas parcelas do financiamento. Além da proteção contra sinistros, o uso de assistências tornou-se parte do cotidiano: o serviço de reboque para socorro em emergências permanece como o mais acionado e valorizado.

**Orientações ao consumidor**

Paulo César Silva reforça cuidados essenciais ao contratar um seguro auto hoje:

**Conhecimento Integral:** É fundamental entender todas as coberturas e benefícios, além do domínio de todo o arsenal de atendimento preparado pela Omni1 e parceiros seguradores.

**Proteção de Crédito:** O produto visa proteger o bem, mas também trazer segurança em relação ao próprio financiamento em caso de sinistro.

**Consultoria Especializada:** Priorizar empresas onde o time e os Agentes Omni passam por um abundante processo de treinamento e capacitação sobre os produtos.

O executivo conclui lembrando que o modelo de venda da Omni1 fomenta o acesso ao produto para um público que normalmente não recebe esse tipo de oferta, auxiliando a compreensão do consumidor sobre os benefícios desses produtos e aumentando sua relevância no dia a dia.

**Fonte:** Wiz Co/InPress Porter Novelli, em 20.04.2026.