



Global Insurance Outlook 2026 indica que pressão sobre margens, avanço dos riscos climáticos e novas expectativas dos consumidores exigirão sistemas mais modernos, inteligência artificial em escala e modelos de negócio orientados à prevenção

- A indústria global de seguros está, em 2026, diante de uma combinação de crescimento mais lento, aumento dos custos de sinistros, eventos climáticos mais severos, mudanças regulatórias e consumidores que esperam experiências mais simples, rápidas e personalizadas.
- O cenário é apresentado no estudo *2026 Global Insurance Outlook*, da Deloitte, segundo o qual modernização tecnológica, inteligência artificial, alianças estratégicas e centralidade no cliente serão determinantes para que seguradoras preservem competitividade e resiliência. O relatório sustenta que ajustes incrementais podem não ser suficientes: modelos operacionais, sistemas, produtos, canais de distribuição e formas de relacionamento precisam ser revistos de maneira mais profunda.
- No Brasil, essa transformação se conecta a uma agenda própria, marcada pelo desenvolvimento do Open Insurance, pela expansão do Sistema de Registro de Operações (SRO), pela transição da Reforma Tributária e pelo avanço da regulação de sustentabilidade. O país também é mencionado pela Deloitte como exemplo de ambiente regulatório capaz de estimular compartilhamento de dados, integrações por interfaces de programação e novas formas de distribuição digital.

O que o Global Insurance Outlook 2026 aponta para o setor?

O estudo descreve uma indústria pressionada por volatilidade econômica e geopolítica, aumento da frequência e da gravidade das catástrofes, transformação dos canais de distribuição, consolidação de intermediários e mudanças nas expectativas dos consumidores.

Para a Deloitte, manter as operações como estão pode não ser suficiente. As seguradoras precisarão reconsiderar como trabalham, distribuem produtos, interagem com parceiros e entregam valor aos clientes.

A modernização deixa, portanto, de ser tratada como projeto exclusivamente tecnológico. Ela passa a envolver cinco dimensões interdependentes:

- infraestrutura e sistemas centrais;
- qualidade e integração dos dados;

- inteligência artificial;
- capacitação da força de trabalho;
- redes de parceiros e novos canais de distribuição.

O desafio é avançar nessas frentes sem ampliar vulnerabilidades cibernéticas, inconsistências de dados ou riscos regulatórios.

Por que as margens das seguradoras estão sob pressão?

As seguradoras patrimoniais e de responsabilidade enfrentam crescimento mais lento dos prêmios ao mesmo tempo que aumentam os custos de reparação, construção, mão de obra e indenizações.

Nos gráficos apresentados pela Deloitte, o crescimento global dos prêmios de seguros patrimoniais e de responsabilidade — conhecidos internacionalmente como *property and casualty* — recua de aproximadamente 4,7%, em 2024, para cerca de 2,3%, em 2026. Em Vida e Anuidades, a desaceleração projetada vai de aproximadamente 6,1% para 2,4% no mesmo intervalo.

A perda de velocidade não significa retração generalizada, mas reduz a margem disponível para absorver aumentos de custos e oscilações inesperadas.

A Deloitte identifica entre os fatores de pressão:

- maior competição;
- perda de força dos reajustes de preços;
- interrupções em cadeias de suprimentos;
- escassez de mão de obra;
- elevação dos custos de materiais e reparos;
- crescimento das perdas climáticas;
- endurecimento das condições de resseguro;
- expansão dos riscos jurídicos e da chamada inflação social.

As catástrofes naturais afetam tanto carteiras pessoais quanto empresariais e tornam mais cara a transferência de riscos para o resseguro. O relatório cita uma lacuna global de proteção de US\$ 183 bilhões, correspondente à parcela de perdas econômicas que permanece sem cobertura securitária.

O setor precisará rever seus modelos de negócio?

Sim. O relatório indica que a resposta à pressão sobre margens não deve se limitar a cortes de despesas ou reajustes de preços.

As seguradoras precisam ampliar a eficiência, buscar receitas complementares e desenvolver serviços capazes de prevenir ou reduzir perdas antes que elas aconteçam.

Entre as possibilidades aparecem:

- parcerias com empresas de tecnologia;
- serviços de gestão e prevenção de riscos;
- monitoramento por sensores;
- análises geoespaciais;
- imagens de satélite;
- inspeções por drones;
- integração com ecossistemas de mobilidade, saúde, varejo e serviços financeiros;
- transferência de riscos ao mercado de capitais por títulos de catástrofe e outros instrumentos.

A Deloitte estima que as receitas globais provenientes de serviços de gestão de riscos cobrados separadamente podem chegar a US\$ 49,5 bilhões em 2030. O movimento mostra uma passagem

gradual do modelo baseado apenas em “prever e indenizar” para outro que também busca “prever e prevenir”.

Como a inteligência artificial pode transformar os seguros?

A inteligência artificial aparece no estudo como um dos principais vetores de ganho de produtividade, redução de perdas e melhoria da experiência dos clientes.

Entre as aplicações destacadas estão:

- detecção de fraudes;
- análise e priorização de propostas;
- apoio à subscrição;
- triagem de sinistros;
- atendimento ao cliente;
- personalização de produtos e ofertas;
- análise de documentos;
- monitoramento de riscos em tempo real;
- modelagem atuarial.

Na prevenção de fraudes, a Deloitte estima que seguradoras patrimoniais e de responsabilidade poderiam economizar até US\$ 160 bilhões até 2032 com ferramentas de análise em tempo real baseadas em inteligência artificial. Esses sistemas podem identificar anomalias, cruzar diferentes fontes de informação e analisar textos, imagens, áudios e outros formatos de dados ao longo do ciclo do sinistro.

A tendência mais recente é a adoção de agentes de IA capazes de organizar informações, priorizar casos e apoiar fluxos completos de trabalho. Em subscrição, por exemplo, assistentes podem receber propostas, extrair dados, identificar documentos ausentes e selecionar os casos que exigem análise humana mais detalhada.

Por que a IA depende de dados e sistemas modernos?

A inteligência artificial não corrige automaticamente bases fragmentadas, duplicadas ou desatualizadas. Ao contrário, pode ampliar erros quando recebe dados inconsistentes.

Por isso, a Deloitte afirma que o sucesso da IA depende de três fundamentos:

1. qualidade e padronização dos dados;
2. modernização da arquitetura tecnológica;
3. segurança e governança.

Muitas seguradoras ainda operam com sistemas centrais antigos, desenvolvidos para produtos e jornadas que foram alterados ao longo de décadas. Esses ambientes dificultam a criação de uma visão única do cliente, o processamento em tempo real e a integração com aplicações mais recentes.

O relatório recomenda atenção a integração de dados, gestão de informações mestres, arquitetura adaptável, computação em nuvem e escolha criteriosa de parceiros tecnológicos.

Em mercados com legados relevantes, como o brasileiro, a questão deixa de ser apenas “qual ferramenta de IA contratar” e passa a ser “quais fundamentos precisam ser corrigidos para que a IA possa funcionar com segurança e escala”.

Adotar IA é suficiente para transformar uma seguradora?

Não. A Deloitte ressalta que a transformação depende da colaboração entre pessoas e inteligência

artificial.

Automatizar tarefas sem redesenhar os processos pode apenas acelerar fluxos ineficientes. Para capturar valor, as seguradoras precisam rever:

- como o trabalho é distribuído;
- quais decisões permanecem humanas;
- como os resultados da IA serão conferidos;
- quais competências os profissionais precisarão desenvolver;
- como experiência técnica acumulada será preservada;
- quais responsabilidades devem ser atribuídas a pessoas, sistemas e fornecedores.

Segundo pesquisa de capital humano citada pela Deloitte, 90% dos executivos de seguros consultados reconhecem a urgência de reformular a proposta de valor ao empregado para refletir a colaboração entre pessoas e máquinas, mas apenas 25% relatam ações concretas para elevar as capacidades humanas.

A diferença mostra que o gargalo não está apenas na tecnologia. Também envolve cultura, capacitação, governança e organização do trabalho.

O que muda para o cliente de seguros?

O consumidor passa a esperar mais do que o pagamento de uma indenização. Rapidez, conveniência, transparência, personalização e integração entre canais tornam-se parte do valor percebido.

Nos seguros patrimoniais, o cliente espera jornadas digitais simples, acompanhamento do sinistro e respostas rápidas. Em Vida e Previdência, decisões mais complexas ainda dependem de confiança, explicações claras e orientação humana.

A Deloitte propõe uma combinação entre eficiência tecnológica e empatia. Em vez de transferir todos os contatos para canais digitais, as seguradoras devem identificar qual meio — digital, humano ou híbrido — é mais adequado à intenção, ao comportamento e ao risco de cada cliente.

Essa abordagem é chamada de *right channeling*: o direcionamento do consumidor ao canal mais eficiente para resolver sua necessidade, mantendo consistência entre todos os pontos de contato.

Qual é o papel das parcerias estratégicas?

Poucas seguradoras conseguirão desenvolver internamente todas as tecnologias, capacidades e serviços necessários ao novo ambiente.

Por isso, parcerias com empresas de tecnologia, instituições financeiras, varejistas, plataformas digitais, prestadores de saúde, organizações de mobilidade e especialistas em prevenção ganham relevância.

Essas alianças podem apoiar:

- lançamento mais rápido de produtos;
- ampliação da distribuição;
- análise comportamental;
- prevenção de perdas;
- atendimento especializado;
- acesso a públicos pouco protegidos;
- criação de serviços complementares.

Nos mercados com lacunas de proteção elevadas, parcerias com empresas de telecomunicações,

varejo e plataformas digitais podem tornar seguros mais acessíveis e relevantes para consumidores que hoje permanecem fora do mercado.

Como o Open Insurance pode influenciar o mercado brasileiro?

O Open Insurance, também chamado de Sistema de Seguros Aberto, permite que consumidores autorizem o compartilhamento de dados sobre seguros, previdência complementar aberta e capitalização entre instituições participantes.

O objetivo é padronizar a integração de dados e serviços com segurança, privacidade e consentimento do consumidor.

A Deloitte destaca o modelo brasileiro como ambiente capaz de estimular:

- ofertas mais personalizadas;
- aumento da concorrência;
- integração por APIs;
- desenvolvimento de novos canais;
- colaboração entre seguradoras e insurtechs;
- maior participação do seguro em ecossistemas digitais.

Em março de 2026, a Susep abriu uma tomada de subsídios para avaliar e aperfeiçoar aspectos estruturais, operacionais e regulatórios do Open Insurance, demonstrando que o sistema continua em evolução.

A oportunidade, para o mercado, é usar o compartilhamento autorizado para compreender melhor o consumidor e reduzir fricções. O desafio é garantir governança, segurança, transparência e utilidade real, evitando que a abertura de dados produza apenas novas camadas de complexidade.

O que o Sistema de Registro de Operações muda?

O Sistema de Registro de Operações capta dados granulares das operações supervisionadas e fornece à Susep instrumentos para explorar essas informações.

As empresas enviam registros a entidades autorizadas, que validam, armazenam e disponibilizam os dados em uma plataforma integrada. A Susep utiliza essas informações para supervisão, monitoramento e prestação de serviços à sociedade.

Em março de 2026, entrou em produção a terceira versão do SRO, com reorganização dos campos, regras mais claras de preenchimento e melhorias na frequência de envio. A atualização ampliou a capacidade de acompanhamento do mercado e preparou o sistema para novos requisitos regulatórios.

Entre os serviços já apoiados pela infraestrutura está a Consulta de Seguros, que permite ao cidadão verificar apólices vigentes registradas em seu CPF.

O SRO amplia a capacidade de supervisão baseada em dados e cria condições para que políticas públicas, serviços ao consumidor e análises de mercado sejam construídos sobre informações mais detalhadas.

Seguros embutidos e microsseguros devem avançar?

A transformação dos canais de distribuição favorece modelos nos quais o seguro aparece integrado à compra de outro produto ou serviço.

O chamado *embedded insurance* pode ser oferecido, por exemplo, dentro de jornadas de:

- comércio eletrônico;
- mobilidade;
- viagens;
- crédito;
- aluguel;
- telefonia;
- serviços de assinatura;
- plataformas profissionais.

A vantagem é reduzir etapas de contratação e oferecer proteção no momento em que o risco surge. O cuidado necessário é garantir que o consumidor entenda que está contratando um seguro, quais são as coberturas e quanto está pagando.

Os microsseguros também podem ampliar o acesso quando combinam preços mais baixos, coberturas essenciais, linguagem clara e canais acessíveis. A expansão sustentável desses modelos dependerá menos de simplesmente simplificar o produto e mais de assegurar que ele responda a necessidades reais.

Por que a sustentabilidade se torna estratégica?

A sustentabilidade passa ao centro da estratégia porque riscos ambientais, sociais e climáticos afetam simultaneamente subscrição, investimentos, solvência, reputação e acesso ao seguro.

A maior frequência de enchentes, secas, tempestades e incêndios modifica:

- probabilidade de sinistros;
- severidade das perdas;
- preço das coberturas;
- disponibilidade de capacidade;
- condições de resseguro;
- valor dos ativos;
- comportamento dos consumidores.

O relatório da Deloitte mostra que seguradoras já utilizam sensores, drones, imagens de satélite, análise geoespacial e inteligência artificial para prever e reduzir perdas. A prevenção deixa de ser apenas orientação ao cliente e passa a integrar o modelo econômico do seguro.

A iniciativa Princípios para Seguros Sustentáveis, da UNEP FI, reúne o mercado global em torno da identificação, prevenção e redução de riscos ambientais, sociais e de governança. O programa também desenvolve metodologias para avaliar e divulgar riscos climáticos em carteiras de subscrição e investimento.

Qual é a posição do Brasil na agenda climática dos seguros?

O Brasil foi o primeiro mercado segurador a assumir formalmente um compromisso coletivo com a transparência dos riscos climáticos, por meio de declaração apoiada pela CNseg, pela Susep e por empresas do setor em 2018.

Mais recentemente, a CNseg participou, com a UNEP FI, a NINT e 21 seguradoras, de um projeto para avaliar riscos climáticos de forma integrada e apoiar o cumprimento dos requisitos da Circular Susep nº 666.

A Circular nº 666, publicada em 2022, estabeleceu requisitos de sustentabilidade para seguradoras, entidades de previdência complementar aberta, sociedades de capitalização e resseguradores locais. A norma incorporou riscos ambientais, sociais e climáticos à estrutura de gestão e governança das empresas supervisionadas.

Em 2024, a Resolução CNSP nº 473 criou critérios para classificar planos de seguros e previdência complementar aberta como sustentáveis, aumentando a transparência e dando base regulatória aos chamados seguros e planos verdes.

O que são seguros verdes?

Seguros verdes são produtos cuja cobertura, público, ativos protegidos ou mecanismos de incentivo estão relacionados a objetivos ambientais e climáticos definidos.

Eles podem envolver, entre outras possibilidades:

- veículos elétricos e híbridos;
- energia renovável;
- edificações sustentáveis;
- atividades agrícolas de menor impacto;
- recuperação ambiental;
- projetos de transição energética;
- tecnologias de adaptação climática;
- proteção de ecossistemas.

A classificação exige critérios objetivos. Não basta atribuir uma denominação ambiental a um produto convencional. A regulação busca reduzir ambiguidades e impedir que benefícios sustentáveis sejam apresentados sem base verificável.

A sustentabilidade também alcança a subscrição tradicional. Mesmo produtos não classificados como verdes precisam considerar a exposição a riscos físicos, de transição e jurídicos associados às mudanças climáticas.

Como a Reforma Tributária afeta as seguradoras?

A Reforma Tributária brasileira inicia em 2026 um período de transição que se estenderá até 2032. Durante essa etapa, as organizações precisarão conviver com o sistema atual e com os novos tributos sobre o consumo, a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS).

Para as seguradoras, a mudança exige integração entre áreas tributária, financeira, contábil, atuarial, operacional e tecnológica.

Os impactos não se limitam ao cálculo dos tributos. A transição pode exigir adaptações em:

- emissão de documentos;
- faturamento;
- precificação;
- comissionamento;
- compras;
- contratos;
- relatórios;
- sistemas centrais;
- governança de dados.

A Deloitte destaca que a convivência entre os dois sistemas aumenta temporariamente a complexidade operacional e exige mudanças em processos, tecnologia e compliance.

Esse cenário reforça uma das mensagens centrais do *Global Insurance Outlook 2026*: sistemas flexíveis e dados confiáveis não são apenas instrumentos de eficiência. São condições para responder com rapidez a mudanças regulatórias e tributárias.

Quais são os pilares estratégicos dos seguros em 2026?

A análise da Deloitte pode ser sintetizada em seis prioridades:

1. **Modernizar sistemas e dados:** corrigir fragmentações, integrar bases e tornar a arquitetura mais adaptável.
2. **Escalar a inteligência artificial:** levar casos de uso do piloto para a operação, com retorno, segurança e governança.
3. **Preparar a força de trabalho:** redesenhar processos para colaboração entre pessoas e máquinas.
4. **Criar alianças estratégicas:** ampliar capacidades, canais e serviços por meio de parceiros.
5. **Reforçar prevenção e sustentabilidade:** antecipar riscos, reduzir perdas e incorporar fatores climáticos às decisões.
6. **Reorganizar a experiência do cliente:** combinar conveniência digital, personalização, clareza e atendimento humano.

Esses pilares são interdependentes. Uma seguradora não consegue personalizar produtos sem dados integrados, escalar IA sem arquitetura adequada ou avançar em prevenção climática sem modelagem e capacidade analítica.

O seguro caminha de um modelo reativo para outro preventivo?

A direção apontada pela Deloitte é a de um setor menos concentrado apenas no pagamento posterior ao sinistro e mais envolvido na prevenção, no monitoramento e na redução dos riscos.

Essa mudança não elimina a função indenizatória. Pagar corretamente continua sendo o compromisso central do seguro. O que se amplia é a capacidade de atuar antes e durante o risco, usando dados, serviços e parceiros para reduzir a probabilidade e a severidade das perdas.

Para o consumidor, isso pode representar alertas, orientações, monitoramento e jornadas de atendimento mais conectadas. Para empresas, pode significar consultoria, sensores, modelagem, prevenção de fraudes e acompanhamento contínuo de exposições.

No Brasil, Open Insurance, SRO, regulação de sustentabilidade e Reforma Tributária tornam essa transformação especialmente complexa. As seguradoras precisam modernizar estruturas internas ao mesmo tempo que respondem a novas regras e exploram novas possibilidades de distribuição.

O setor que chegar mais preparado a essa transição não será necessariamente aquele que adotar o maior número de ferramentas, mas o que conseguir combinar tecnologia, dados, pessoas, confiança e compreensão real das necessidades do cliente.

Fonte: CNseg, em 21.07.2026