



Conhecidos como seguros integrados ou embedded insurance, produtos são oferecidos dentro da jornada de compra e criam novos caminhos para a distribuição de proteção

O seguro vem ocupando novos espaços na jornada de consumo. Na compra de um celular, na contratação de um financiamento ou no pagamento de um produto parcelado, por exemplo, uma opção de proteção pode aparecer no mesmo ambiente em que a operação é realizada.

Esse modelo é conhecido internacionalmente como embedded insurance, ou seguro integrado. A expressão é utilizada para definir a oferta de seguros incorporada à jornada de compra de outros bens e serviços.

A tendência acompanha a digitalização do varejo e a expansão de plataformas que aproximam seguradoras de empresas de diferentes segmentos. Em janeiro de 2026, o Notícias do Seguro mostrou como inteligência artificial, Internet das Coisas e novos modelos de distribuição vêm transformando a experiência dos segurados e ampliando o acesso a produtos de proteção.

No mercado global, o potencial também chama atenção. Estudo do Boston Consulting Group (BCG) estima que o embedded insurance pode superar US\$ 70 bilhões em prêmios emitidos até 2030, frente a cerca de US\$ 13 bilhões considerados na análise como referência atual.

No Brasil, o movimento também vem avançando, com iniciativas que integram seguros à jornada de compra em diferentes canais do varejo e do ambiente digital.

Mas o que caracteriza esse modelo? Onde essas proteções podem aparecer e o que o consumidor deve observar antes de contratar?

O que são os chamados “seguros invisíveis”?

“Seguro invisível” é uma expressão utilizada para descrever uma forma de distribuição em que a proteção aparece integrada a uma compra ou a um serviço, em vez de ser procurada separadamente pelo consumidor.

O termo não corresponde a uma categoria regulatória específica da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Na prática, diferentes produtos de seguros podem ser distribuídos dessa maneira, desde que sejam observadas as regras aplicáveis a cada modalidade.

A principal diferença está no canal e no momento da oferta.

Na contratação tradicional, o consumidor pode procurar uma seguradora, um corretor ou outro canal especializado para encontrar determinada cobertura. No modelo integrado, a proteção pode ser apresentada dentro da própria jornada em que o cliente compra um produto ou contrata um serviço.

A mudança amplia os pontos de contato entre o mercado segurador e o consumidor e cria novas possibilidades para a distribuição de seguros.

Quais produtos podem aparecer nessa jornada?

A Garantia Estendida é um dos exemplos mais conhecidos. O produto pode ser apresentado durante a aquisição de um bem, como um eletrodoméstico ou equipamento eletrônico.

Segundo a Susep, a contratação é facultativa e pode ocorrer no momento da compra ou durante a vigência da garantia oferecida pelo fornecedor. A proteção pode ampliar o período de garantia ou, conforme a modalidade contratada, oferecer coberturas adicionais.

O tema ganhou espaço recentemente no próprio Notícias do Seguro. Em 17 de setembro de 2026, a publicação explicou que a garantia estendida permanece válida mesmo em caso de fechamento da loja onde o produto foi adquirido, de acordo com as condições estabelecidas no contrato.

Outro exemplo é o seguro prestamista, que pode estar associado a empréstimos, financiamentos, cartões de crédito, consórcios e outras operações financeiras.

De acordo com a Susep, o produto tem como objetivo garantir a quitação, amortização ou pagamento de parcelas de uma dívida quando ocorre um dos eventos previstos na cobertura contratada.

O seguro prestamista também tem ganhado espaço nos dados recentes do mercado. Segundo levantamento publicado pelo Notícias do Seguro em setembro, o produto arrecadou R\$ 376,3 milhões em Goiás no primeiro semestre de 2026, alta de 26,4% em relação ao mesmo período, enquanto os pagamentos chegaram a R\$ 44,2 milhões, crescimento de 45,5%.

Esses exemplos ajudam a mostrar como o seguro pode estar associado a diferentes momentos de consumo ou de contratação de serviços financeiros.

Por que os seguros integrados estão ganhando espaço?

A expansão do comércio eletrônico, das plataformas digitais e dos ecossistemas de serviços permite que diferentes produtos sejam oferecidos dentro de uma mesma experiência.

Nesse cenário, a proteção pode aparecer no momento em que o consumidor já está tomando uma decisão relacionada a determinado bem ou serviço.

Para as seguradoras, o modelo cria novas possibilidades de distribuição e relacionamento com consumidores. Para empresas de outros segmentos, a integração pode acrescentar soluções de proteção à experiência oferecida aos clientes.

O BCG destaca que, no embedded insurance, empresas de fora do setor segurador podem ocupar parte da interface com o consumidor, enquanto as seguradoras continuam responsáveis pela estruturação das coberturas e pela gestão dos riscos.

O movimento acontece em um mercado de grande dimensão. Segundo o boletim mais recente da Susep, divulgado em 15 de setembro de 2026, o setor supervisionado registrou R\$ 244,96 bilhões em receitas entre janeiro e julho de 2026. No mesmo período, indenizações, resgates, benefícios e sorteios somaram R\$ 149,78 bilhões, enquanto as provisões técnicas chegaram a aproximadamente R\$ 2,20 trilhões.

Os valores abrangem seguros, previdência complementar aberta, capitalização e resseguros e, portanto, não representam especificamente o segmento de embedded insurance.

O que muda para o consumidor?

A principal mudança está na experiência de contratação.

No modelo tradicional, o consumidor identifica uma necessidade e procura uma solução de seguro. Com o embedded insurance, a oferta pode surgir dentro de uma jornada que já está em andamento.

A integração pode reduzir etapas e aproximar a proteção do momento em que determinado risco está relacionado à compra ou ao serviço. Ao mesmo tempo, a forma de distribuição não elimina a necessidade de conhecer as condições do produto.

Antes da contratação, é importante verificar qual é a cobertura, quem é a seguradora, quanto será pago, qual é o período de vigência e quais riscos estão excluídos.

A contratação de uma proteção durante outra operação também não significa, por si só, que o produto possa ser incluído sem o conhecimento e a concordância do consumidor.

Como consultar os seguros vinculados ao CPF?

A digitalização do setor também trouxe ferramentas para acompanhamento das apólices.

A Susep disponibiliza o Sistema de Consulta de Seguros, que permite verificar registros de seguros nos quais o cidadão consta como segurado. O acesso é feito por meio de conta gov.br de nível prata ou ouro, e as informações têm origem no Sistema de Registro de Operações (SRO).

O sistema é gratuito e apresenta os dados básicos dos seguros disponíveis para consulta. A ferramenta, porém, possui algumas limitações. Não estão disponíveis, por exemplo, informações sobre planos de saúde, previdência privada aberta, títulos de capitalização e determinados produtos de acumulação, como o VGBL. Também pode haver um intervalo de até sete dias úteis para que seguros recém-contratados apareçam na consulta.

Caso o consumidor identifique uma divergência ou não encontre um seguro que deveria constar no sistema, a orientação é procurar inicialmente a seguradora, por meio de seus canais de atendimento ou ouvidoria. Persistindo a questão, o consumidor pode recorrer ao Consumidor.gov.br e, posteriormente, à Ouvidoria da Susep.

O que observar antes de contratar?

Mesmo quando a oferta aparece de forma integrada à compra, algumas informações são essenciais para entender a proteção.

Coberturas

Verifique quais situações estão efetivamente protegidas pelo seguro.

Riscos excluídos

As exclusões ajudam a identificar as situações em que a cobertura não será aplicada.

Preço

Confira o valor do prêmio e a forma de cobrança. O pagamento pode variar conforme o produto contratado.

Vigência

Observe a data de início e de término da cobertura.

Franquia e carência

Confira se existem valores de franquia ou períodos de carência e como essas condições interferem na utilização do seguro.

Seguradora

Identifique a empresa responsável pela cobertura e verifique se ela está autorizada pela Susep.

No caso da Garantia Estendida, a contratação é facultativa e a compra do bem não pode ser condicionada à contratação do seguro. A regulamentação também estabelece regras específicas sobre a contratação e o direito de arrependimento.

Tecnologia amplia os caminhos de distribuição

A expansão dos seguros integrados acontece em paralelo à transformação tecnológica do mercado.

Aplicativos, plataformas digitais, inteligência artificial, Internet das Coisas e sistemas de compartilhamento de informações vêm modificando diferentes etapas da relação entre seguradoras, distribuidores e consumidores.

Em março de 2026, a Susep colocou em produção a versão 3 do Sistema de Registro de Operações (SRO). A atualização reorganizou os campos de informação e trouxe mudanças no envio dos dados pelas empresas supervisionadas, com o objetivo de tornar o processo mais simples e claro.

Essa infraestrutura de dados é relevante para a evolução de serviços digitais e para a modernização dos processos do mercado segurador.

O próprio Notícias do Seguro abordou, no início do ano, a expansão de novos modelos de distribuição, incluindo seguros embutidos em contas digitais, e-commerces e aplicativos.

Seguros integrados e Open Insurance são a mesma coisa?

Não.

Embora os dois conceitos estejam relacionados à transformação digital do setor, eles atuam em frentes diferentes.

O embedded insurance está relacionado à integração da oferta de seguros à jornada de compra ou utilização de outro produto ou serviço.

Já o Open Insurance envolve o compartilhamento de dados e serviços no ecossistema de seguros mediante autorização do consumidor e conforme as regras estabelecidas para o sistema.

São, portanto, movimentos distintos que podem contribuir para novas experiências e formas de acesso a produtos e serviços de seguros.

Um novo caminho para ampliar o acesso à proteção

A expansão dos chamados seguros invisíveis também se relaciona a uma discussão mais ampla sobre inclusão securitária.

Ao levar a oferta de proteção para diferentes ambientes de consumo, o modelo pode aproximar o seguro de públicos que não necessariamente procuram uma seguradora de forma espontânea.

Essa discussão esteve presente em setembro no Notícias do Seguro. Em 1º de setembro, o portal destacou uma iniciativa da CNseg e do G10 Favelas que reuniu seguradoras em Paraisópolis para discutir caminhos para ampliar o acesso à proteção financeira e desenvolver soluções voltadas às necessidades da população local.

A distribuição, nesse contexto, passa a ser um dos elementos da estratégia de expansão do mercado, ao lado de produtos adequados, informação e educação securitária.

De “invisível” a integrado à jornada de consumo

Os chamados seguros invisíveis representam, principalmente, uma mudança na forma como produtos de proteção podem chegar ao consumidor.

Em vez de aparecer apenas quando alguém procura diretamente por um seguro, a proteção pode fazer parte de diferentes jornadas de consumo, serviços financeiros e plataformas digitais.

Para o mercado segurador, esse movimento abre novos canais de distribuição e relacionamento. Para o consumidor, amplia as possibilidades de encontrar soluções de proteção em situações do cotidiano.

Nesse cenário, a informação continua sendo parte fundamental da contratação. Entender o que está sendo protegido, quanto custa, quais são as coberturas, quais são as exclusões e quem é responsável pelo contrato ajuda a transformar a conveniência proporcionada pela tecnologia em uma experiência de consumo mais informada.

Perguntas e respostas

Todo seguro oferecido junto a uma compra é um seguro integrado?

Não necessariamente. O termo é utilizado principalmente para situações em que a oferta de seguro está incorporada à jornada de compra ou utilização de outro produto ou serviço. Para identificar o produto, é importante consultar as condições da contratação e verificar a seguradora responsável.

Posso ser obrigado a contratar um seguro junto com uma compra?

A resposta depende do produto e das regras aplicáveis. No caso da Garantia Estendida, por exemplo, a contratação é facultativa e a aquisição do bem não pode ser condicionada à contratação do seguro.

Como consultar os seguros registrados no meu CPF?

A Susep disponibiliza gratuitamente o Sistema de Consulta de Seguros. O acesso exige conta gov.br de nível prata ou ouro e permite consultar os registros em que o cidadão consta como segurado, observadas as categorias disponíveis no sistema.

Fonte: CNseg, em 24.09.2026