

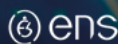


2035

PDMIS

Plano Diretor para o Mercado de Intermediação de Seguros

A Ponte para o Futuro do Corretor!



PDMIS 2035

A ponte para o
futuro do corretor!

PDMIS 2035

A ponte para o
futuro do corretor!



PDMIS
2035

Sumário



INTRODUÇÃO

7



CAPÍTULO 1:

As quatro grandes forças da mudança

9

- 1.1. A transformação tecnológica acelerada:
A era da Inteligência Artificial 10
- 1.2. A reconfiguração regulatória: O poder do Open Insurance 12
- 1.3. A mutação comportamental do consumidor:
As novas gerações 13
- 1.4. A expansão do mutualismo: A legalização das
associações de mútuas 14



CAPÍTULO 2:

O diagnóstico do mercado brasileiro

15

- 2.1. As cinco fraquezas do modelo atual 16
- 2.2. Os pontos fortes: A resiliência e a capilaridade 17



CAPÍTULO 3:

A metamorfose do corretor 18

- 3.1. Do vendedor ao consultor estratégico 19
- 3.2. A hibridização da receita 20
- 3.3. O Modelo Híbrido (Phygital): A União do Humano e do Digital 21



CAPÍTULO 4:

Novos produtos e oportunidades 23

- 4.1. Embedded Insurance (Seguro Embutido): O seguro onde o cliente já está 24
- 4.2. Seguro Paramétrico: Simplicidade e agilidade na indenização 26
- 4.3. Seguro Cibernético (Cyber Insurance): Protegendo o mundo digital 28



CAPÍTULO 5:

Estratégias de crescimento para corretoras 30

- 5.1. O dilema estratégico: Escala vs. nicho 31
- 5.2. O caminho da escala: Redes, franquias e plataformas 32
- 5.3. O caminho do nicho: A especialização profunda 33



CAPÍTULO 6:

O mapa das oportunidades regionais 36

- 6.1. A concentração histórica: Sudeste e Sul 37
- 6.2. Os “vazios de atendimento”: Norte, Nordeste e Centro-Oeste 38



CAPÍTULO 7:

Cenários para o futuro (2024-2035)

40

7.1. A macroeconomia e suas incertezas

41

7.2. Os três cenários para o Brasil até 2035

42



CAPÍTULO 8:

Um chamado à ação

45

8.1. Seu checklist para a transformação pessoal e profissional

46

8.2. A Escola de Negócios e Seguros (ENS);
Sua aliada nessa jornada

47

CONCLUSÃO:

**O futuro pertence aos corretores
empoderados**

48

Palavra do presidente da Fenacor e Ibdcor: Armando Vergilio

"A inteligência artificial não substitui a sua experiência; ela a empodera. Prepare-se para unir a força do digital à consultoria de alto valor."



Introdução:

Navegando na transformação do setor de seguros



O mercado de seguros no Brasil está em constante evolução, e entender as mudanças é crucial para qualquer profissional que deseja prosperar. O Plano Diretor para o Mercado da Intermediação de Seguros (PDMIS 2035) é um documento fundamental que serve como um guia estratégico para os próximos anos. Ele não é apenas um relatório; é um convite para que corretores e empresas de seguros se preparem para um futuro que já começou.

Esta cartilha didática tem como objetivo traduzir a complexidade do PDMIS 2035 para uma linguagem simples e acessível, com foco em aspectos práticos que impactam diretamente o dia a dia do corretor. Nossa meta é oferecer um material de fácil compreensão, que o ajude a visualizar as oportunidades e a se adaptar às novas demandas do mercado, transformando desafios em crescimento.

O PDMIS 2035 surge em um momento de inflexão histórica, impulsionado por quatro grandes forças que estão redefinindo o cenário dos seguros. Entender essas forças é o primeiro passo para se posicionar de forma estratégica e garantir a sustentabilidade do seu negócio.

O que **VOCÊ, CORRETOR DE SEGUROS**,
encontrará nesta cartilha:



CAPÍTULO 1:
As Quatro Grandes Forças da Mudança



CAPÍTULO 2:
Diagnóstico do Mercado



CAPÍTULO 3:
Metamorfose do Corretor



CAPÍTULO 4:
Novos Produtos



CAPÍTULO 5:
Estratégias de Crescimento



CAPÍTULO 6:
Mapa de Oportunidades



CAPÍTULO 7:
Cenários Futuros



CAPÍTULO 8:
Chamado à Ação

Prepare-se para desvendar o
PDMIS 2035 e construir um futuro de
sucesso no mercado de seguros!



CAPÍTULO

1

As quatro grandes forças da mudança

O mercado de seguros não é mais o mesmo. Quatro grandes tendências, que o **PDMIS 2035** chama de forças inéditas, estão reconfigurando o setor. Entender cada uma delas é fundamental para se adaptar e prosperar.



1.1

A transformação tecnológica acelerada: A era da Inteligência Artificial

A tecnologia sempre influenciou o mercado, mas a velocidade e a profundidade das mudanças atuais são sem precedentes. A Inteligência Artificial (IA), a automação e a análise de dados não são mais conceitos futuristas; são ferramentas presentes que estão redefinindo a forma como os seguros são vendidos, gerenciados e até mesmo criados.



Como a IA impacta o corretor?



Automação de Tarefas



Análise Preditiva



Personalização



Eficiência Operacional



O mito da substituição:

Muitos corretores temem que a IA os substitua. O **PDMIS 2035** esclarece: a IA não vai eliminar o corretor, mas o corretor que usa IA terá uma vantagem competitiva enorme sobre aquele que não usa. A tecnologia é um suporte, e não substitui a empatia, o julgamento humano e a capacidade de construir relacionamentos de confiança.



1.2

A reconfiguração regulatória: O poder do Open Insurance



O ambiente regulatório também está em constante mudança, buscando modernizar o setor e proteger o consumidor. A principal novidade que impacta diretamente a intermediação de seguros é o Open Insurance.

O que é o Open Insurance?

É um sistema que permite o compartilhamento padronizado de dados e serviços entre as seguradoras, com a autorização do cliente. Imagine que, com a permissão do seu cliente, você possa acessar seu histórico de seguros, apólices ativas e perfil de risco de diferentes seguradoras em um só lugar. Isso significa:



- ⊙ **Democratização do acesso a dados:** Pequenas e médias corretoras terão acesso a informações que antes eram restritas às grandes instituições, nivelando o campo de jogo.
- ⊙ **Maior transparência:** O cliente tem mais controle sobre seus dados e pode compará-los com mais facilidade, incentivando a concorrência e a oferta de produtos mais justos.
- ⊙ **Oportunidades para o corretor:** Com mais informações em mãos, o corretor pode oferecer um aconselhamento mais preciso e personalizado, identificando lacunas na cobertura ou oportunidades de economia para o cliente. Ele se torna um verdadeiro consultor financeiro e de riscos.

Além do Open Insurance, outras mudanças regulatórias, como a **Lei nº 15.040/2024**, elevam os padrões técnicos e a responsabilidade contratual do corretor, exigindo maior qualificação e profissionalismo.

1.3

A mutação comportamental do consumidor: As novas gerações



O perfil do consumidor de seguros está mudando, e as gerações Millennials e Z (nascidas a partir de 1981) são o motor dessa transformação. Elas representam uma parcela crescente da população e da força de trabalho, e suas expectativas em relação aos serviços são radicalmente diferentes das gerações anteriores.

Características do novo consumidor:

Digital-First:

Preferem iniciar a jornada pelo celular e valorizam serviços rápidos, transparentes e com menos burocracia.

Experiência:

Valorizam flexibilidade, simplicidade e qualidade na interação com a corretora.

Autonomia:

Pesquisam antes de decidir e tendem a rejeitar explicações excessivamente técnicas ou pouco claras.



O desafio para o corretor:

O modelo tradicional de vendas não funciona mais para esse público. O corretor precisa adotar uma abordagem **Phygital (Físico + Digital)**, combinando a conveniência da tecnologia com a empatia e o aconselhamento humano.

1.4

A expansão do mutualismo: A legalização das associações de mútuas

A **quarta força** é a legalização das associações de mútuas em 2025 (Lei Complementar nº 213/2025), que trouxe novos competidores para o mercado oficial. Essas associações, que antes operavam em um modelo paralelo, agora são reconhecidas e regulamentadas, oferecendo produtos de proteção com características diferentes dos seguros tradicionais.



O impacto no mercado:

- ⦿ **Aumento da concorrência:** A entrada das mútuas no mercado oficial aumenta a pressão competitiva, especialmente em produtos mais simples e padronizados, como o seguro automóvel.
- ⦿ **Necessidade de diferenciação:** Para competir com as mútuas, o corretor precisa se diferenciar, oferecendo serviços de maior valor agregado, como consultoria de riscos e soluções personalizadas.
- ⦿ **Oportunidades de parceria:** Em alguns casos, as mútuas podem se tornar parceiras estratégicas para o corretor, oferecendo produtos complementares ou atendendo a nichos específicos.



CAPÍTULO

2

O diagnóstico do mercado brasileiro

Para entender para onde vamos, precisamos saber onde estamos. O **PDMIS 2035** faz um diagnóstico franco e detalhado do mercado de intermediação de seguros no Brasil, identificando suas fraquezas e pontos fortes.



2.1

As cinco fraquezas do modelo atual



O plano aponta cinco problemas estruturais que precisam ser superados para garantir a sustentabilidade da intermediação:

- ◎ **O “Corretor Despachante”:** O modelo histórico do corretor que atua apenas como um intermediário transacional, focado na renovação automática de apólices, atingiu seu limite. Esse modelo é vulnerável à automação e à concorrência de canais diretos.
- ◎ **A dependência do Seguro Automóvel:** A concentração excessiva no seguro automóvel (que representa 50-60% da carteira média das corretoras) é perigosa. Esse é um ramo altamente comoditizado, sujeito a intensa pressão competitiva e margens decrescentes.
- ◎ **A fragmentação empresarial:** A grande maioria das corretoras (80-90%) são pequenas empresas, com até sete colaboradores. Essa fragmentação limita a escala, a capacidade de investimento em tecnologia e a robustez operacional.
- ◎ **A assimetria regional:** A intermediação está fortemente concentrada na região Sudeste (cerca de 60% dos profissionais), deixando “vazios de atendimento” no Norte, Nordeste e Centro-Oeste. Essas regiões apresentam excelentes oportunidades de crescimento, mas carecem de serviços diferenciados.

- ⦿ **O déficit de qualificação:** O conhecimento médio dos corretores ainda está abaixo dos desafios do novo ambiente tecnológico e regulatório. Embora haja avanços (72% dos novos corretores têm formação superior), é preciso acelerar a qualificação em áreas como IA, análise de dados e consultoria de riscos.

2.2

Os pontos fortes: A resiliência e a capilaridade

Apesar das fraquezas, o corretor de seguros possui ativos valiosos que o tornam indispensável:



Confiança do Cliente



Capilaridade Nacional



Capacidade de adaptação



CAPÍTULO

3

A metamorfose do corretor

O eixo central do **PDMIS 2035** é a transição do modelo puramente transacional para o modelo consultivo. O corretor do futuro não é apenas um vendedor de apólices; ele é um consultor de riscos, um arquiteto de soluções de proteção e um gestor de carteiras complexas.





3.1

Do vendedor ao consultor estratégico

A metamorfose exige uma mudança de mentalidade e de atuação:

Vendedor Transacional



Consultor Estratégico

- 🕒 **Foco na prevenção e mitigação:** Em vez de apenas vender o seguro após o risco ser identificado, o corretor consultivo atua na prevenção, ajudando o cliente a identificar, avaliar e mitigar seus riscos antes que eles se materializem.
- 🕒 **Personalização extrema:** O corretor utiliza dados e tecnologia para desenhar soluções sob medida, combinando diferentes produtos e serviços para atender às necessidades específicas de cada cliente.
- 🕒 **Acompanhamento contínuo:** A relação com o cliente não termina na venda da apólice. O corretor consultivo acompanha a evolução dos riscos do cliente, ajustando as coberturas e oferecendo suporte proativo, especialmente em caso de sinistro.

3.2 A hibridização da receita

A transição para o modelo consultivo também implica uma mudança na forma como o corretor é remunerado. O **PDMIS 2035** propõe a hibridização da receita, combinando as tradicionais comissões de corretagem com honorários por serviços de consultoria.



Por que cobrar honorários?

- ⦿ **Valorização do serviço:** A cobrança de honorários reconhece o valor do conhecimento técnico e do tempo dedicado à análise de riscos e ao desenho de soluções complexas.
- ⦿ **Diversificação de receitas:** Reduz a dependência das comissões, que estão sujeitas à pressão competitiva e à comoditização de produtos simples.
- ⦿ **Alinhamento de interesses:** A remuneração por honorários alinha os interesses do corretor com os do cliente, garantindo que a recomendação seja baseada na melhor solução, e não na maior comissão.

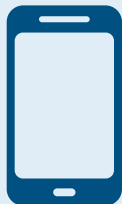
A meta do PDMIS é que, até 2035,
40% das receitas da
intermediação venham de atividades
complementares e honorários.

3.3

O Modelo Híbrido (Phygital): A união do humano e do digital



No coração da metamorfose do corretor está a adoção do modelo *Phygital*, uma fusão inteligente entre o físico e o digital. Esse conceito reconhece que, embora as novas gerações de consumidores busquem a conveniência e a agilidade das plataformas digitais, a complexidade inerente aos seguros e a necessidade de confiança em momentos críticos (como um sinistro) ainda exigem a interação humana qualificada.

**Porta Digital**

Agilidade & Conveniência

**Saída Humana**

Empatia & Consultoria



Benefícios do modelo *Phygital*

Benefício	Para o corretor	Para o cliente
Eficiência	Mais tempo para atividades consultivas, graças à automação de tarefas repetitivas	Acesso mais ágil a informações e serviços básicos
Alcance	Ampliação da base de clientes, inclusive entre públicos mais jovens	Possibilidade de interagir pelos canais de sua preferência
Qualidade	Fortalecimento do relacionamento por meio de interações de maior valor	Acesso a aconselhamento especializado quando necessário
Fidelização	Construção de lealdade ao combinar eficiência digital e proximidade humana	Maior sensação de segurança e suporte ao longo da jornada

O sucesso do modelo *Phygital* reside na capacidade de integrar perfeitamente essas duas dimensões, garantindo que a transição entre o digital e o humano seja fluida e agregue valor à experiência do cliente. A tecnologia não é um fim em si mesma, mas um meio para empoderar o corretor e fortalecer seu relacionamento com o segurado.



CAPÍTULO

4

Novos produtos e oportunidades

O mercado de seguros está se reinventando, e com ele surgem produtos inovadores que abrem novas avenidas de negócios para o corretor. O **PDMIS 2035** destaca três grandes tendências que todo corretor deve conhecer e explorar.



4.1

Embedded Insurance (Seguro Embutido): O seguro onde o cliente já está



O conceito de *Embedded Insurance* é uma das maiores disrupções no modelo de distribuição de seguros. A ideia é simples, mas revolucionária: em vez de o cliente ter que procurar ativamente por um seguro, a proteção é oferecida de forma integrada e quase invisível no momento da compra de outro produto ou serviço.



Exemplos práticos:

- 🕒 **Varejo:** Seguro de garantia estendida para eletrodomésticos, proteção contra roubo para eletrônicos, seguro de compra protegida para e-commerce.
- 🕒 **Viagens:** Seguro-viagem, seguro de cancelamento de voo ou de hospedagem.
- 🕒 **Fintechs e bancos digitais:** Seguro de proteção de cartão, seguro para transações financeiras, seguro de vida simplificado atrelado a contas digitais.
- 🕒 **Automotivo:** Seguro para pneus, seguro de pequenos reparos, seguro de proteção financeira no financiamento de veículos.

O papel do corretor no *Embedded Insurance*.

Nesse cenário, o corretor tradicional, que foca na venda direta ao consumidor final, precisa adaptar seu modelo de atuação. O valor estratégico do corretor se desloca para atuar como um arquiteto de sistemas e gestor de parcerias.

- ⦿ **Desenho de soluções:** O corretor especializado em *Embedded Insurance* atua na concepção de produtos de seguro que se encaixem perfeitamente na jornada de compra de outros produtos ou serviços.
- ⦿ **Negociação de parcerias:** Ele é o elo entre as seguradoras e as empresas de outros setores (varejistas, montadoras, fintechs, plataformas de e-commerce), negociando as condições e os termos da parceria.
- ⦿ **Gestão da integração:** Garante que a solução de seguro esteja perfeitamente integrada à plataforma do parceiro, oferecendo uma experiência de compra fluida e sem atritos para o consumidor final.



4.2

Seguro Paramétrico: Simplicidade e agilidade na indenização

O Seguro Paramétrico é uma modalidade inovadora que se diferencia do seguro tradicional pela forma como a indenização é acionada e paga. Em vez de exigir a comprovação de perdas e a avaliação de danos, o pagamento é feito automaticamente quando um parâmetro pré-definido e objetivamente mensurável é atingido.



Exemplos de aplicação:

- ⦿ **Agronegócio:** Um seguro para lavouras que paga se a seca for severa (medida por índices de umidade do solo) ou se houver excesso de chuva (medida por pluviômetros).
- ⦿ **Eventos:** Um seguro para shows ou festivais que indeniza o organizador se a chuva ultrapassar um certo volume, impactando a receita.
- ⦿ **Turismo:** Um seguro de atraso de voo que paga automaticamente se o voo atrasar mais de X horas, sem necessidade de comprovação de despesas.
- ⦿ **Energia:** Um seguro para usinas solares que indeniza se a irradiação solar ficar abaixo de um nível mínimo por um período.

Vantagens do Seguro Paramétrico:

- ⦿ **Rapidez na indenização:** O pagamento é quase instantâneo, pois não depende de avaliação de danos.
- ⦿ **Transparência:** Os parâmetros são claros e objetivos, eliminando discussões sobre a extensão das perdas.
- ⦿ **Redução de custos:** Menos burocracia e processos de regulação de sinistros mais simples.
- ⦿ **Cobertura para riscos difíceis de mensurar:** Ideal para riscos climáticos ou eventos que são difíceis de quantificar em um seguro tradicional.



O papel do corretor no Seguro Paramétrico:

A venda do seguro paramétrico exige um corretor com forte capacidade analítica e consultiva. Ele precisa:

- ⦿ **Entender o risco:** Analisar profundamente o risco do cliente e identificar os parâmetros mais relevantes para a cobertura.
- ⦿ **Definir os gatilhos:** Trabalhar com o cliente para estabelecer os gatilhos e os valores de indenização que melhor se adequam às suas necessidades.
- ⦿ **Educar o cliente:** Explicar de forma clara e didática como o seguro funciona, quais são os parâmetros e como a indenização será paga.

Este é um mercado em franca expansão no Brasil, especialmente em setores como o agronegócio, e representa uma excelente oportunidade para corretores que buscam se diferenciar e oferecer soluções inovadoras.

4.3

Seguro Cibernético (Cyber Insurance): Protegendo o mundo digital

À medida que nossas vidas e negócios se tornam cada vez mais digitais, os riscos cibernéticos crescem exponencialmente. O Seguro Cibernético deixou de ser uma preocupação exclusiva de grandes corporações de tecnologia para se tornar uma necessidade urgente para empresas de todos os portes, incluindo pequenas e médias empresas (PMEs).

O que o Seguro Cibernético cobre?

Este tipo de seguro oferece proteção contra uma série de incidentes cibernéticos, como:



Ransomware



Vazamento de Dados



Interrupção de Negócios



Custos de Resposta

- ⦿ **Ransomware:** Cobre, conforme a apólice, despesas associadas a ataques de sequestro de dados, incluindo resposta ao incidente e custos emergenciais.
- ⦿ **Vazamento de dados:** Pode abranger despesas relacionadas à exposição indevida de dados pessoais ou corporativos, inclusive comunicação e mitigação.
- ⦿ **Interrupção de negócios:** Protege perdas decorrentes da paralisação de operações causada por incidentes cibernéticos.
- ⦿ **Custos de resposta:** Inclui serviços técnicos, jurídicos e de gestão de crise necessários após um ataque.

Por que o Seguro Cibernético é crucial?

- **Aumento de ataques:** O número e a sofisticação dos ataques cibernéticos estão em constante crescimento.
- **Legislação de proteção de dados:** Leis como a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) no Brasil impõem multas pesadas e exigem responsabilidade das empresas em caso de vazamento de dados.
- **Impacto financeiro e reputacional:** Um incidente cibernético pode causar perdas financeiras significativas e danos irreparáveis à reputação de uma empresa.

Diante desse cenário, o Seguro Cibernético se torna uma ferramenta estratégica para proteger dados, operações e reputação. Para profissionais do mercado de seguros, dominar esse tema é essencial para atuar de forma mais consultiva, identificar riscos digitais com mais precisão e oferecer soluções alinhadas às novas demandas das empresas.

O papel do corretor no Seguro Cibernético:

O Seguro Cibernético é um produto complexo que exige um corretor altamente especializado. A venda direta é quase impossível devido à natureza técnica e dinâmica das ameaças. O corretor atua como um curador de soluções e um consultor de riscos cibernéticos.

- **Avaliação de riscos:** Ajuda a empresa a identificar suas vulnerabilidades cibernéticas e a quantificar o impacto potencial de um ataque.
- **Desenho de coberturas:** Monta uma solução personalizada, combinando diferentes coberturas e serviços (prevenção, resposta a incidentes) de diversas seguradoras.
- **Educação e conscientização:** Orienta o cliente sobre as melhores práticas de segurança cibernética e a importância de um plano de resposta a incidentes.

Este é um mercado de alta margem e com enorme potencial de crescimento, ideal para corretores que buscam se posicionar como especialistas em proteção de ativos digitais.



CAPÍTULO

5

Estratégias de crescimento para corretoras

O **PDMIS 2035** reconhece que o mercado de intermediação de seguros no Brasil é predominantemente composto por pequenas e médias empresas (PMEs). Para que essas corretoras possam prosperar diante das novas forças de mudança, é essencial adotar estratégias inteligentes que permitam competir com eficiência e agregar valor.



5.1

O dilema estratégico: Escala vs. Nicho



O corretor PME generalista, que tenta vender de tudo para todo mundo, está em uma posição cada vez mais precária. Ele é esmagado por duas forças:

- ⦿ **Comoditização:** Em ramos mais padronizados, como o automóvel, o produto tende a ser percebido como *commodity*, o que intensifica a concorrência por preço e pressiona as margens da corretora.
- ⦿ **Complexidade:** Em contrapartida, os riscos mais sofisticados exigem recursos técnicos, operacionais e comerciais que muitas PMEs ainda não possuem.

**A solução para escapar desse “meio”
cada vez mais estreito é fazer uma
escolha estratégica clara: buscar escala ou
focar em um nicho.**

5.2

O caminho da escala: Redes, franquias e plataformas

Para corretoras que desejam manter uma atuação mais abrangente, mas sem perder competitividade, o caminho da escala é fundamental. Isso pode ser alcançado por meio da associação a redes de corretores, franquias ou plataformas tecnológicas.

Como funciona?

Esses modelos funcionam como um “shopping de seguros”, onde o corretor individual ou a pequena corretora se beneficia da estrutura de uma organização maior. Ao se unir a uma rede, o corretor ganha acesso a:



Tecnologia de Ponta



Portfólio Vasto



Poder de Negociação



Suporte Backoffice



Marca e Credibilidade

Benefícios: Este modelo permite que o corretor mantenha sua autonomia na relação com o cliente, ao mesmo tempo em que se beneficia da estrutura e dos recursos de uma grande empresa. É uma forma de competir de igual para igual com os grandes players do mercado.

5.3

O caminho do nicho: A especialização profunda

A alternativa à escala é a especialização profunda. Em vez de tentar ser bom em tudo, o corretor escolhe um segmento específico do mercado e se torna o maior especialista nele. Isso implica abandonar a abordagem generalista e desenvolver um conhecimento técnico e uma reputação inigualáveis em um nicho de alta complexidade e boas margens.

Mercado Geral

Segmento Específico

Nicho

Como se tornar um especialista de nicho?

- 🕒 **Identificação do nicho:** Pesquisar e identificar segmentos de mercado com necessidades específicas de seguro e onde há pouca concorrência especializada. Exemplos: seguros para startups de tecnologia, seguros para clínicas veterinárias, seguros para eventos esportivos, seguros para obras de arte, seguros para drones, etc.
- 🕒 **Conhecimento aprofundado:** Mergulhar no universo do nicho escolhido, entendendo seus riscos específicos, suas regulamentações, suas dores e suas necessidades. Isso pode envolver cursos, certificações, participação em associações do setor e networking com profissionais da área.
- 🕒 **Desenvolvimento de soluções personalizadas:** Criar produtos e serviços de seguro sob medida para o nicho, que resolvam problemas específicos e agreguem valor real aos clientes.
- 🕒 **Marketing e posicionamento:** Comunicar claramente sua especialização, construindo uma reputação como a referência naquele segmento. Isso pode ser feito por meio de conteúdo relevante (artigos, palestras, webinars), participação em eventos do setor e depoimentos de clientes satisfeitos.

- **Treinamento contínuo:** Em um mercado em constante transformação, impulsionado por mudanças regulatórias, avanços tecnológicos, surgimento de novos produtos e evolução das necessidades dos consumidores, a atualização profissional tornou-se um requisito essencial para a atuação no setor de seguros.



O conhecimento técnico, que antes permanecia válido por longos períodos, hoje exige revisão e aprimoramento contínuos para acompanhar a velocidade das mudanças e garantir decisões cada vez mais assertivas.

Nesse contexto, a capacitação contínua assume um papel estratégico para corretores de seguros, gestores e demais profissionais do mercado. Mais do que atender exigências regulatórias, investir em educação significa desenvolver competências para lidar com novas tecnologias, compreender cenários cada vez mais complexos, identificar oportunidades de negócios e oferecer soluções de maior valor aos clientes.

Há 55 anos, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) atua com foco exclusivo na formação e no desenvolvimento dos profissionais do mercado segurador.

Ao longo de sua trajetória, consolidou-se como referência em educação especializada, promovendo o acesso ao conhecimento técnico e contribuindo para a qualificação de milhares de profissionais em todo o país.

Com um corpo docente formado por especialistas que vivenciam a realidade do setor e uma estrutura educacional voltada à excelência acadêmica, a ENS desenvolve conteúdos alinhados às demandas atuais e futuras do mercado.

A instituição investe continuamente na atualização de seus currículos e na criação de soluções educacionais inovadoras, abordando temas como transformação digital, inteligência artificial, novas regulamentações, gestão de negócios, especialização técnica e estratégias de comercialização.

Seu compromisso é preparar profissionais para um ambiente de negócios cada vez mais dinâmico, no qual a capacidade de aprender, adaptar-se e evoluir continuamente tornou-se um diferencial competitivo. Por meio de cursos, certificações e experiências de aprendizagem em múltiplos formatos, a ENS contribui para que corretores e suas equipes estejam sempre atualizados, fortalecendo sua atuação profissional e ampliando sua capacidade de gerar valor para clientes, organizações e para o próprio mercado de seguros.

Em um cenário em que a inovação redefine constantemente as competências necessárias para o sucesso, a educação continuada deixa de ser apenas uma opção e passa a ser um investimento indispensável para a construção de carreiras sólidas, sustentáveis e preparadas para os desafios do futuro.

Benefícios da especialização:

- ❶ **Menos concorrência por preço:** O corretor não compete com base no preço, mas na qualidade do seu aconselhamento e na sua *expertise*.
- ❷ **Maiores margens:** Nichos de alta complexidade geralmente permitem a cobrança de honorários de consultoria e comissões mais elevadas.
- ❸ **Fidelização de clientes:** Clientes de nicho valorizam o conhecimento especializado e tendem a ser mais leais, buscando o corretor sempre que precisam de soluções para seus riscos específicos.
- ❹ **Reconhecimento e autoridade:** O corretor se torna uma referência no seu segmento, atraindo novos clientes por indicação e reputação.

A independência do corretor: A noção tradicional de corretor independente está se transformando. Não se trata mais de ser um pequeno empresário isolado, mas de escolher entre a independência dentro de uma rede (com suporte e escala) ou a independência como um especialista de nicho (com conhecimento e autoridade).



CAPÍTULO

6

O mapa das oportunidades regionais

O Brasil é um país de contrastes, e o mercado de seguros reflete essa diversidade. O **PDMIS 2035** faz uma análise detalhada da distribuição da intermediação de seguros no território nacional, revelando onde estão os “vazios de atendimento” e as grandes oportunidades de crescimento.



6.1

A concentração histórica: Sudeste e Sul



Historicamente, as regiões Sudeste e Sul concentram a maior parte dos corretores e dos prêmios de seguros. O Sudeste, por exemplo, abriga cerca de 60% dos corretores do país, cobrindo apenas 10% do território nacional. Essa concentração se deve a fatores econômicos, demográficos e históricos.

Características e desafios:

- ❶ **Mercados maduros:** São mercados mais desenvolvidos, com maior penetração de seguros e clientes mais exigentes.
- ❷ **Saturação e concorrência:** Apresentam sinais de saturação em alguns segmentos, com custos crescentes para a aquisição de novos clientes e uma concorrência acirrada.
- ❸ **Estratégia:** Nessas regiões, a diferenciação se dá pela venda consultiva, pela oferta de produtos sofisticados e pela excelência no atendimento. O corretor precisa ser um especialista e um consultor de alto valor agregado para se destacar.

6.2

Os “vazios de atendimento”: Norte, Nordeste e Centro-Oeste

As regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste são identificadas pelo **PDMIS 2035** como os grandes “vazios de atendimento” da intermediação de seguros. Apesar de representarem uma vasta extensão territorial e possuírem um grande potencial econômico e demográfico, a presença de corretores é desproporcionalmente baixa.

6.2.1.

Região Centro-Oeste: O motor do Agronegócio



- ⦿ **Potencial:** O Centro-Oeste é o motor do agronegócio brasileiro, um setor pujante e em constante crescimento. Possui um grande potencial para seguros rurais, patrimoniais e, especialmente, para o seguro paramétrico, que se adapta perfeitamente aos riscos climáticos da região.
- ⦿ **Desafio:** Apesar da força econômica, a região conta com apenas 6,5% dos corretores do país. Isso indica uma enorme lacuna na oferta de serviços especializados.
- ⦿ **Oportunidade:** Corretores que se especializarem em seguros para o agronegócio e em soluções paramétricas encontrarão um mercado com alta demanda e pouca concorrência qualificada.

6.2.2.

Região Nordeste: População e economia em crescimento



- ⦿ **Potencial:** O Nordeste possui uma população numerosa (27% do total do Brasil) e uma economia em crescimento. No entanto, a participação da região nos prêmios de seguros é de apenas 10%, e a presença de corretores é de 10,5%.

- ⦿ **Desafio:** A região é hipoatendida em relação à sua população e ao seu tamanho econômico, especialmente na oferta de produtos financeiros e seguros de pessoas (vida, saúde).
- ⦿ **Oportunidade:** Há um vasto mercado para corretores que souberem adaptar seus produtos e sua linguagem às necessidades locais, focando em seguros de vida, saúde, previdência e produtos financeiros, com uma abordagem didática e acessível.

6.2.3.

Região Norte: A ocupação territorial via tecnologia



- ⦿ **Potencial:** A Região Norte, que cobre quase metade do território nacional, possui apenas 2% dos profissionais habilitados. Essa vasta extensão territorial, com seus desafios logísticos, representa um enorme potencial inexplorado.
- ⦿ **Desafio:** A ausência física e digital do corretor regulado cria um vácuo que pode ser preenchido por mercados informais ou ilegais.
- ⦿ **Oportunidade:** A estratégia para o Norte é a Ocupação Territorial via Tecnologia. Isso significa utilizar plataformas digitais, videoconferências e redes de correspondentes para levar a consultoria qualificada a áreas remotas, bloqueando o avanço da ilegalidade por meio da oferta formal e acessível.

A importância da análise regional: Entender essas desigualdades regionais é crucial para o corretor que busca expandir seu negócio. Em vez de competir em mercados saturados, as maiores oportunidades de crescimento podem estar nos "vazios de atendimento", onde a demanda é alta e a oferta qualificada é escassa. A chave é adaptar a estratégia de atuação e os produtos às particularidades de cada região.



CAPÍTULO

7

Cenários para o futuro (2024-2035)

O futuro é incerto, mas o **PDMIS 2035** oferece uma análise robusta de três cenários macroeconômicos para o Brasil até 2035. Essa projeção ajuda a entender como diferentes contextos econômicos podem impactar o mercado de seguros e a intermediação, permitindo que o corretor se prepare para diversas eventualidades.



7.1 A macroeconomia e suas incertezas



O cenário global e doméstico é marcado por incertezas geopolíticas (conflitos, rivalidades entre potências), macroeconômicas (inflação, juros, comércio global) e tecnológicas (avanço da IA, riscos cibernéticos). No Brasil, as fragilidades domésticas (descontrole fiscal, desarmonia política) podem agravar os impactos externos.

Variáveis-chave: O PDMIS analisa o impacto de variáveis como o PIB (Produto Interno Bruto), IPCA (inflação), taxa de desemprego e taxa SELIC (juros) no faturamento dos prêmios de seguros e nas receitas de corretagem.

7.2 Os três cenários para o Brasil até 2035

Otimista

Reformas & Ajustes

Médio

Acomodação

Pessimista

Populismo & Caos

7.2.1.

Cenário 1: Reformas e ajustes (Otimista)

- ⦿ **Descrição:** Neste cenário, o governo implementa reformas estruturais ambiciosas (ajuste fiscal, segurança jurídica, abertura comercial seletiva). A economia brasileira entra em uma trajetória de crescimento sustentado, com inflação controlada e atração de investimentos externos.

Impacto no mercado de seguros:

- ⦿ **Crescimento robusto:** O mercado de seguros e a intermediação experimentam um crescimento expressivo, impulsionado pelo aumento da renda, da confiança dos investidores e da demanda por proteção.
- ⦿ **Receitas de corretagem:** As receitas de corretagem podem superar R\$ 72 bilhões em 2035, refletindo a expansão do mercado e a valorização dos serviços do corretor.
- ⦿ **Oportunidades:** Ambiente favorável para a inovação, o lançamento de novos produtos e a diversificação da carteira.



7.2.2.

Cenário 2: Acomodação e lentidão (Médio)

- ⦿ **Descrição:** Este é o cenário base, em que as medidas de ajuste são implementadas de forma lenta, parcial ou com interrupções. O crescimento econômico é moderado, a inflação permanece sob controle, mas sem grandes avanços estruturais que impulsionem a economia de forma significativa.

Impacto no mercado de seguros:

- ⦿ **Crescimento estável:** O mercado de seguros cresce de forma mais modesta, acompanhando a evolução do PIB.
- ⦿ **Receitas de corretagem:** As receitas de corretagem se estabilizam em torno de R\$ 70 bilhões em 2035.
- ⦿ **Desafios:** A concorrência se acirra, exigindo que os corretores busquem maior eficiência operacional e diferenciação por meio da especialização e da consultoria.



7.2.3.

Cenário 3: Populismo e caos (Pessimista)

- ⦿ **Descrição:** Neste cenário, o país adota políticas econômicas desordenadas e populistas, com baixa credibilidade e descontrole fiscal. Isso leva à deterioração da economia, com alta inflação, aumento do desemprego, fuga de investimentos e perda de poder aquisitivo da população.

Impacto no mercado de seguros:

- ⦿ **Retração:** O mercado de seguros sofre uma retração ou estagnação em termos reais, com queda na demanda por produtos mais sofisticados e aumento da inadimplência.
- ⦿ **Receitas de corretagem:** As receitas de corretagem podem cair para a faixa de R\$ 64 bilhões em 2035.
- ⦿ **Sobrevivência:** A sobrevivência das corretoras dependerá de uma gestão financeira rigorosa, da busca por nichos resilientes e da capacidade de oferecer valor inquestionável aos clientes.

A mensagem central dos cenários: Independentemente do cenário macroeconômico que se concretize, a conclusão do PDMIS 2035 é clara: a metamorfose do corretor para o modelo consultivo e a adoção de estratégias de diferenciação (escala ou nicho) são imperativas. O corretor que se adaptar e investir em conhecimento e tecnologia estará mais preparado para enfrentar qualquer um desses futuros, transformando desafios em oportunidades.



CAPÍTULO

8

Um chamado à ação

O **PDMIS 2035** não é um documento para ser guardado na prateleira; é um roteiro operativo de transformação estrutural. Ele oferece a visão e as ferramentas necessárias para que o corretor de seguros não apenas sobreviva, mas prospere em um mercado em constante mudança. A decisão de agir, de se adaptar e de inovar está nas mãos de cada profissional.



8.1

Seu *checklist* para a transformação pessoal e profissional

Para iniciar sua jornada rumo a 2035, o PDMIS propõe um *checklist* prático. Responda a estas perguntas para avaliar seu posicionamento atual e identificar as áreas que precisam de atenção:



Adoção Tecnológica



Diversificação



Qualificação



Modelo de Receita

Posicionamento e relacionamento:

- ☉ Meus clientes me veem como um parceiro estratégico, um consultor de confiança, ou apenas como um “tirador de pedidos”?
- ☉ Estou construindo relacionamentos de longo prazo, baseados na confiança e na transparência?
- ☉ Sou um defensor dos interesses do meu segurado, atuando como seu representante junto às seguradoras?

8.2

A Escola de Negócios e Seguros (ENS): Sua aliada nessa jornada

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) é uma instituição fundamental para a concretização da metamorfose do corretor. Ela oferece os programas de educação e as certificações necessárias para que os profissionais desenvolvam as competências exigidas pelo novo mercado.



Cursos e Certificações



Atualização Constante



Networking

Investir na qualificação por meio da ENS não é um custo, mas um investimento estratégico no seu futuro e na sustentabilidade do seu negócio. Num mercado mais digital, regulado e competitivo, o diferencial do corretor tende a estar menos na intermediação operacional e mais na capacidade de interpretar riscos, orientar decisões e construir soluções aderentes ao perfil do cliente.

CONCLUSÃO

O futuro pertence aos corretores empoderados

O **PDMIS 2035** é um convite para que cada corretor de seguros se torne o protagonista de sua própria transformação. As forças de mudança são poderosas, mas as ferramentas para enfrentá-las e prosperar estão disponíveis.

A tecnologia não veio para substituir o humano, mas para empoderá-lo. A Inteligência Artificial, o *Open Insurance* e os novos produtos são aliados que, nas mãos de um corretor qualificado e consultivo, podem gerar um valor inestimável para o cliente.

O futuro da intermediação de seguros no Brasil é promissor para aqueles que abraçarem a inovação, investirem em conhecimento e se dedicarem a construir relacionamentos de confiança. A ponte para o futuro já está construída. Agora, é hora de atravessá-la, com coragem, visão e muita preparação. O sucesso espera pelos corretores empoderados!





PDMIS
2035