

Embedded Insurance e Open Insurance

Partes da mesma infraestrutura de distribuição ou forças estruturais opostas?

Manuel Matos

Autor independente • Analista estratégico do mercado de seguros

Março de 2026

Introdução

Há uma pergunta que percorre o debate sobre a transformação digital do mercado de seguros, mas que raramente recebe tratamento analítico adequado: o *Embedded Insurance* e o *Open Insurance* são partes de uma mesma infraestrutura ou representam forças que apontam em direções opostas?

A questão não é trivial. O modo como se responde a ela define estratégias empresariais, orientações regulatórias e, sobretudo, o destino econômico de quem intermedia a distribuição de seguros. Se os dois modelos forem complementares, é possível construir uma arquitetura em que a oferta incorporada convive com a portabilidade de dados e a transparência. Se forem forças opostas, o mercado caminha para uma dispersão em que a eficiência de distribuição se descola da qualidade da decisão do consumidor.

Este ensaio propõe examinar a questão sob a ótica da arquitetura — não da tendência. Não se trata de descrever o que está acontecendo, mas de analisar a lógica estrutural de cada modelo, identificar os pontos de convergência e de tensão, e avaliar sob que condições a complementaridade entre eles se torna possível — ou improvável.

1. Dois modelos, duas lógicas

O *Embedded Insurance* designa a incorporação de produtos de seguro ao fluxo de compra de outros bens e serviços. O seguro deixa de ser uma decisão autônoma do consumidor e passa a ser um componente embutido na jornada digital — no momento da aquisição de uma passagem aérea, de um eletrodoméstico, de um serviço de mobilidade ou de uma transação financeira. O seguro aparece como funcionalidade, não como produto.

A lógica econômica é a da conveniência e da redução de atrito. O consumidor não precisa sair da plataforma, não precisa comparar, não precisa negociar. A decisão de compra acontece num contexto em que o seguro já está pré-selecionado, formatado e integrado à experiência do usuário. A distribuição, nesse modelo, é um evento invisível — e quem controla a visibilidade controla a relação com o cliente.

O *Open Insurance*, por sua vez, constitui uma infraestrutura regulatória e tecnológica de natureza distinta. Sua premissa é a portabilidade de dados do consumidor, baseada em consentimento explícito e em padrões de interoperabilidade entre os participantes do mercado. O objetivo declarado é ampliar a concorrência, promover a transparência e devolver ao titular dos dados a capacidade de decidir com informação.

A diferença fundamental não está apenas na forma de distribuição. Está na natureza da inovação. O *Embedded Insurance* é uma inovação de distribuição: altera o momento, o canal e o contexto da oferta. O *Open Insurance* é uma inovação de infraestrutura de dados: altera as condições de acesso, fluxo e governança da informação. O primeiro muda onde o seguro é vendido. O segundo muda as condições sob as quais qualquer venda ocorre.

Essa distinção é essencial. Quem trata os dois modelos como variantes de uma mesma tendência de digitalização perde a tensão estrutural que os atravessa. Um opera na camada da experiência; o outro, na camada da governança. E as implicações de cada um para a distribuição de poder no mercado são radicalmente diferentes.

2. Arquitetura econômica: ecossistema versus infraestrutura

O *Embedded Insurance* é uma extensão natural da economia de plataformas. Nos ecossistemas digitais, cada transação gera dados, cada dado alimenta algoritmos de personalização e cada personalização amplia a retenção do usuário. O seguro embutido segue essa mesma lógica: é mais um serviço que reforça a gravidade da plataforma. Quanto mais funcionalidades a plataforma concentra, menor a razão para o consumidor buscar alternativas fora dela.

A arquitetura econômica do modelo *embedded* é centralizadora por desenho. A plataforma que distribui o seguro também controla a jornada do cliente, define os critérios de exibição da oferta, seleciona os parceiros seguradores e, em muitos casos, detém os dados que poderiam informar uma comparação mais ampla. O consumidor recebe uma oferta útil no momento certo — mas não necessariamente a melhor oferta disponível no mercado.

O *Open Insurance* opera sob lógica inversa. Sua arquitetura é descentralizadora por princípio. A portabilidade de dados e o consentimento do titular permitem que diferentes participantes acessem informações antes restritas a quem já detinha a relação comercial. A competição se desloca do controle do canal para a capacidade de uso inteligente do dado. Seguradoras que antes dependiam de redes cativas de distribuição podem, em tese, alcançar consumidores por meio de ofertas baseadas em informação comparada.

A diferença se torna clara quando se pergunta: quem controla a jornada do cliente? No modelo *embedded*, a plataforma. No modelo *open*, o titular dos dados — desde que a infraestrutura funcione e que haja quem o ajude a exercer esse poder de decisão.

É aqui que a tensão entre os dois modelos se revela com nitidez. O *Embedded Insurance* concentra a inteligência de distribuição na plataforma. O *Open Insurance* propõe distribuí-la entre os participantes. Um modelo fortalece quem já detém a interface; o outro cria condições para que novos atores disputem essa interface com base em dados e competência analítica.

3. A disputa pela interface com o cliente

O ponto central da análise não é se os dois modelos são digitais — ambos o são. O ponto é quem ocupa a posição de interface entre o consumidor e o produto de seguro. Essa posição determina quem captura valor, quem detém os dados e quem define as condições da oferta.

No *Embedded Insurance*, a interface pertence a quem controla a experiência de compra. Bancos digitais, *marketplaces*, plataformas de mobilidade, *fintechs* e grandes empresas de tecnologia estão posicionados para ocupar esse espaço. A seguradora fornece o produto, mas a plataforma conduz a relação. A tendência é a da monomarca: o consumidor vê apenas a oferta que a plataforma escolheu apresentar. A diversidade de opções, quando existe, é limitada pelos critérios comerciais da própria plataforma.

No *Open Insurance*, a interface pode ser ocupada por diferentes agentes: corretores de seguros, agregadores, seguradoras com canais diretos, ou mesmo plataformas tecnológicas especializadas em comparação. O consentimento do titular abre a possibilidade de que o consumidor autorize o acesso a seus dados por múltiplos participantes, viabilizando ofertas comparadas, personalização baseada em histórico e negociação em condições mais equilibradas.

A portabilidade de dados é, nesse contexto, o mecanismo que redistribui poder de mercado. Sem portabilidade, o dado permanece onde foi gerado — e quem gerou o dado detém a vantagem competitiva. Com portabilidade, o dado pode fluir para quem ofereça melhor uso dele, condicionado ao consentimento do titular. Essa diferença é estrutural. Ela define se o mercado tende à concentração por intermédio de plataformas ou à competição entre prestadores de serviço qualificados.

A pergunta que os reguladores precisam responder não é se o *Embedded Insurance* é eficiente — ele é. A pergunta é se a eficiência de distribuição, quando ocorre sob controle exclusivo da plataforma, produz eficiência de mercado. São duas coisas diferentes. A primeira reduz o custo da transação individual. A segunda amplia as condições de competição e de escolha para o conjunto dos consumidores.

4. Assimetria informacional e qualidade da decisão

O *Embedded Insurance* resolve um problema real: a dificuldade do consumidor de identificar a necessidade de proteção no momento adequado. Ao inserir o seguro no fluxo de compra, o modelo elimina a lacuna temporal entre a percepção do risco e a contratação da cobertura. Essa é uma contribuição relevante. Há evidências de que a oferta contextual amplia a penetração do seguro em segmentos que, de outro modo, permaneceriam descobertos.

Mas a venda contextual opera, por definição, em ambiente de assimetria informacional favorável à plataforma. O consumidor decide no impulso do momento, com base na informação que a plataforma escolheu apresentar. Não há comparação. Não há negociação de condições. A oferta é, quase sempre, de marca única, com preço fixo e coberturas padronizadas. O consumidor aceita ou recusa. Não escolhe.

O *Open Insurance* propõe um mecanismo de correção para essa assimetria. Se o consumidor pode compartilhar seu histórico de dados com diferentes participantes, a oferta que recebe reflete melhor seu perfil de risco e suas necessidades. A comparação se torna viável. A personalização deixa de ser uma função exclusiva de quem detém a interface e passa a ser uma capacidade disponível a quem tiver competência analítica para utilizá-la.

A implicação para a qualidade da decisão do consumidor é direta. No modelo *embedded*, a decisão é rápida, mas estreita. No modelo *open*, a decisão é mais ampla, mas depende de intermediários que traduzam o dado em orientação compreensível. Em nenhum dos dois modelos o consumidor decide sozinho com qualidade. A diferença está em quem o auxilia: a plataforma que selecionou a oferta ou o profissional que interpretou os dados.

5. O papel dos intermediários: desintermediar ou reconfigurar?

O *Embedded Insurance* é frequentemente descrito como um vetor de desintermediar a distribuição. A expressão é imprecisa. O que ocorre não é a eliminação da intermediação, mas a sua transferência. A plataforma assume a função de intermediar — só que sem a obrigação fiduciária, sem o dever de melhor aconselhamento e, em muitos casos, sem a exigência regulatória de atuar no interesse do consumidor.

O corretor de seguros, no modelo tradicional, é o agente que traduz a necessidade do cliente em solução de proteção. No modelo *embedded*, essa função é absorvida por algoritmos de recomendação que operam segundo a lógica da plataforma, não segundo a lógica do consumidor. A oferta pode ser conveniente, mas não necessariamente alinhada ao interesse de quem contrata.

O *Open Insurance* cria as condições para uma reconfiguração da função do intermediário. Se os dados do consumidor podem ser compartilhados sob consentimento, o corretor que dominar a interpretação desses dados — o corretor-arquiteto de risco — passa a exercer uma

função que a plataforma não substitui: a de curador de soluções personalizadas, baseadas em análise comparativa e orientação estratégica.

Essa reconfiguração não é automática. Ela exige que o intermediário desenvolva novas competências: gestão de consentimentos, interpretação de dados estruturados, capacidade de operar em ambientes de interoperabilidade e domínio de ferramentas analíticas. O corretor que permanece no modelo transacional — vendendo apólices como produtos isolados — tende a ser substituído, seja pela plataforma, seja pela automação. O corretor que se posiciona como intérprete da complexidade tende a se tornar mais relevante, não menos.

A bifurcação é clara: de um lado, o corretor-canal, cuja função transacional pode ser absorvida pelo *Embedded Insurance*; de outro, o corretor-arquiteto, cuja função consultiva é potencializada pelo *Open Insurance*. Os dois modelos não produzem o mesmo efeito sobre a intermediação. Um a comprime; o outro a expande — mas exige transformação.

6. Cenários futuros: concentração, competição ou convergência

Cenário 1: Dominância do Embedded Insurance

No primeiro cenário, as plataformas digitais consolidam o controle sobre a distribuição. O seguro se torna um componente padronizado, embutido em ecossistemas controlados por bancos digitais, *big techs* e *marketplaces*. A seguradora se torna fornecedora de capacidade, sem contato direto com o cliente. O corretor perde espaço na cadeia. O regulador enfrenta dificuldade em garantir transparência e comparação num ambiente em que a oferta é integrada ao fluxo de compra de outro produto.

Esse cenário não é hipotético. Ele já está em curso em segmentos como seguros de viagem, proteção de dispositivos eletrônicos, seguro de vida vinculado a crédito e coberturas de mobilidade. A velocidade de adoção é alta porque o modelo resolve dois problemas simultâneos: o da distribuição eficiente e o da penetração em segmentos antes desatendidos.

O risco desse cenário não está na eficiência individual da transação, mas na concentração progressiva. Se a distribuição se concentra em poucas plataformas, o poder de negociação migra do segurador e do corretor para o distribuidor digital. O mercado funciona, mas funciona sob condições definidas por quem controla a interface — não por quem assume o risco ou orienta o consumidor.

Cenário 2: Amadurecimento do Open Insurance

No segundo cenário, a infraestrutura de dados abertos amadurece e produz efeitos concretos sobre a concorrência. A portabilidade de dados permite ao consumidor comparar ofertas de múltiplas seguradoras com base em seu perfil real. Corretores e agregadores operam como curadores de informação, oferecendo orientação baseada em análise comparativa. A seguradora que oferece melhor combinação de preço, cobertura e serviço ganha mercado — independentemente de ter acesso privilegiado ao canal.

Esse cenário depende de condições que ainda não estão plenamente realizadas: maturidade tecnológica das APIs, adesão efetiva dos participantes, cultura de consentimento por parte do consumidor e capacidade de uso analítico dos dados por parte dos intermediários. A trajetória do *Open Banking* no Brasil mostra que a infraestrutura pode ser construída, mas que os efeitos competitivos levam tempo para se materializar.

O potencial desse cenário, contudo, é significativo. Um mercado em que os dados fluem sob consentimento, a comparação é facilitada e os intermediários competem por competência analítica tende a produzir maior eficiência alocativa, maior qualidade de decisão e maior alinhamento com os interesses do titular dos dados.

Cenário 3: Convergência

O terceiro cenário — e o mais produtivo — é o da convergência. Nele, o *Embedded Insurance* opera dentro de infraestruturas abertas de dados e consentimento. A plataforma continua oferecendo o seguro no momento da compra, mas o faz em condições de transparência: o consumidor sabe que pode comparar, pode portar seus dados, pode autorizar que um corretor ou agregador avalie a adequação da oferta.

Nesse cenário, o *Embedded Insurance* não desaparece — se aprimora. Deixa de ser uma oferta fechada num ecossistema proprietário e se torna um ponto de contato dentro de uma rede aberta. A conveniência permanece, mas a assimetria informacional se reduz. O consumidor tem a opção de aceitar a oferta embutida ou de buscar alternativas — e essa opção só existe se a infraestrutura de dados abertos estiver operacional.

A convergência exige regulação ativa. Sem intervenção regulatória que obrigue a interoperabilidade e a transparência das ofertas embutidas, o cenário 1 tende a prevalecer. A força gravitacional das plataformas é estruturalmente superior à capacidade de coordenação espontânea dos demais participantes do mercado.

7. Conclusão estratégica

Embedded Insurance e *Open Insurance* não são, a rigor, modelos antagônicos. São camadas diferentes de uma mesma transformação. O primeiro opera na camada da experiência — o momento, o canal, a conveniência. O segundo opera na camada da governança — o dado, o consentimento, a interoperabilidade. Quando operam isoladamente, produzem efeitos

opostos sobre o mercado: o *embedded* concentra; o *open* descentraliza. Quando operam de forma integrada, a complementaridade se torna possível.

A questão central, portanto, não é qual dos dois modelos prevalecerá, mas sob que condições eles podem operar de forma articulada. A resposta passa por três elementos: regulação que exija transparência da oferta embutida, infraestrutura de dados que funcione efetivamente e intermediários capacitados a operar entre as duas camadas.

Para as seguradoras, a implicação é que a decisão não é entre *embedded* ou *open*, mas sobre a capacidade de operar nos dois ambientes. A seguradora que se limita a fornecer capacidade para plataformas torna-se commodity. A que desenvolve capacidade analítica para operar em ambientes de dados abertos mantém diferenciação.

Para os corretores, a mensagem é igualmente direta. O modelo *embedded* reduz o espaço da intermediação transacional — e isso não vai mudar. Mas o modelo *open* amplia o espaço da intermediação consultiva — a curadoria de riscos, a gestão de consentimentos, a interpretação de dados. O corretor-arquiteto de risco é o profissional que opera nessa zona de convergência: entende a conveniência do *embedded*, mas garante a inteligência do *open*.

Para os reguladores, o desafio é evitar que a conveniência da distribuição embutida se converta em captura da interface. O *Open Insurance* é o instrumento que equilibra essa equação. Sem ele, o seguro embutido opera sem contrapeso. Com ele, a distribuição integrada coexiste com a liberdade de escolha.

Em síntese: o *Embedded Insurance* responde à pergunta *onde e quando* o seguro é distribuído. O *Open Insurance* responde à pergunta *sob que condições*. Um sem o outro produz distorção — ou concentração sem transparência, ou transparência sem escala. A arquitetura que melhor serve ao consumidor, ao mercado e à função social do seguro é a que articula as duas camadas. Construir essa articulação é o desafio da próxima década.

O acompanhamento diário e sistemático do mercado de seguros está disponível na **Carta Reservada de Seguros**, de circulação exclusiva para assinantes.