

# PDMIS 2035 – Manifesto Estratégico da Intermediação de Seguros

## 1. Contexto e Justificativa

O mercado de seguros enfrenta um **ambiente de incerteza crescente**, com riscos econômicos, tecnológicos e regulatórios que exigem planejamento estruturado. O modelo tradicional não garante relevância futura para a **intermediação**, criando uma lacuna estratégica. Planos anteriores priorizaram o crescimento do setor, mas somente o Plano Diretor de 2004 tratou do papel dos **corretores**, que operam como canal essencial de distribuição e consultoria.

O **PDMIS 2035** surge para:

- Garantir **sustentabilidade e expansão** da intermediação até 2035.
- Sincronizar o crescimento de **prêmios e corretagem**, evitando que o aumento do setor beneficie apenas as seguradoras.
- Defender a **perenidade do sistema**, pois sem canal forte, não há expansão sustentável.

Historicamente, a intermediação foi tratada como secundária. A receita da corretagem **não cresce automaticamente** com os prêmios e depende de políticas e estratégias próprias.

---

## 2. Mudança de Paradigma e Benefícios

O corretor tradicional, visto como despachante, perde valor frente à automação. Surge o **Corretor Consultor**, estratégico, técnico e apoiado em tecnologia para agregar valor consultivo.

### Benefícios macroeconômicos da intermediação:

- Redução da **assimetria de informação**, mitigando seleção adversa.
- Melhor adequação dos produtos ao cliente, aumentando eficiência.
- Diversificação de riscos, reduzindo o prêmio de risco agregado.

### Oportunidades de expansão:

- Serviços agregados ao seguro: gestão de riscos, sinistros e prevenção.
- Novo marco legal (Lei 15.040/2024) e regulamentações internacionais fortalecem o papel consultivo.
- Modelos alternativos, como cooperativas e mutualismo, ampliam espaço para atuação qualificada.

**Exigências:** qualificação técnica contínua, certificação profissional, ajustes regulatórios e alinhamento internacional.

---

### 3. Intermediação no Mercado Internacional

O cenário global é **heterogêneo e dinâmico**, com US\$ 330 bilhões em intermediação. Três vetores transformam a distribuição:

1. **Digitalização estrutural:** insurtechs, plataformas diretas e agregadores.
2. **Regulação ativa:** maior transparência (IDD, Solvência II, Open Insurance).
3. **Mudança no comportamento do consumidor:** preferência por conveniência e omnicanalidade, ou seja, estratégia de negócios que integra todos os canais de venda e atendimento de uma empresa — lojas físicas, site, apps e redes sociais — para oferecer uma experiência de compra única e fluida ao consumidor.

#### Modelos internacionais:

- **Reino Unido:** polarização digital; produtos simples vão a canais digitais, riscos complexos exigem corretores especializados.
- **Alemanha:** multicanal defensivo; digital complementa canais tradicionais.
- **China:** bancassurance dominante, mas canais digitais crescem rapidamente.
- **Japão:** mercado maduro; digital atua como suporte ao corretor.
- **Brasil:** bancassurance relevante, mas Open Insurance estimula competição e personalização.

**Conclusão internacional:** canais não são permanentes; a liderança depende de **alinhamento com produtos, integração multicanal, adaptação regulatória e compreensão cultural**.

---

### 4. Intermediação no Brasil

O corretor permanece **pilar central**, respondendo por 70–90% dos prêmios, com forte presença no mercado corporativo e produtos complexos. O setor emprega **mais de 200 mil pessoas** e é **majoritariamente composto por PMEs** (87% optantes do SIMPLES).

**Desafios:**

- Pressão do bancassurance e Open Insurance.
- Fragmentação e risco de exclusão digital.
- Desigualdade territorial (60% concentrados no Sudeste).

**Dinâmica de receitas:** corretagem não cresce proporcionalmente aos prêmios; taxa média 11% nos seguros de risco. O corretor é estratégico, não variável passiva do mercado.

**Mensagem central:** sustentabilidade depende da transição para o **modelo de corretor consultor digitalizado**, com escala, tecnologia e estratégia própria.

---

## 5. Assumindo o Controle do Futuro

O setor opera entre **fatores controláveis** (capital humano, tecnologia, gestão) e **não controláveis** (regulação, macroeconomia, concorrência). Estratégias eficazes transformam fatores externos em oportunidades.

### SWOT da intermediação brasileira:

- Forças: domínio histórico, confiança, capilaridade, resiliência.
- Fraquezas: fragmentação, dependência do auto, baixa escala, sucessão.
- Oportunidades: Open Insurance, IA, consumidores digitais, novos riscos.
- Ameaças: bancassurance, insurtechs, comoditização, consolidação.

**Cenários 2035:** evolução híbrida, polarização, desintermediação lenta ou consolidação acelerada. Sobrevivência depende de especialização, escala e adoção tecnológica.

**Hélice estrutural:** Open Insurance + Inteligência Artificial cria ambiente competitivo e motor de crescimento, transformando o corretor em **Curador de Decisões Assistido por IA**.

---

## 6. Fatores Controláveis e Transformação Estrutural

### Transformação do corretor:

- Escala (redes e plataformas) ou especialização (nichos complexos).
- Novo modelo de remuneração: comissão + fee + retainer, valorizando consultoria.

- Competências essenciais: fluência tecnológica, análise de dados, consultoria especializada e arquitetura de parcerias.

**Para seguradoras:** fortalecer canais multicanais, integrar tecnologia, criar lock-in com corretores e investir em treinamento.

**Sistema 2035:** especializado, tecnológico, consultivo, híbrido em remuneração, eliminando tarefas rotineiras e valorizando inteligência humana.

---

## 7. Fatores Não Controláveis e Cenários Macroeconômicos

Determinantes: PIB, inflação, juros, desemprego, câmbio e risco-país. Modelagem histórica mostra que corretagem é pró-cíclica. Cenários domésticos até 2035:

1. Reformas e ajustes → crescimento sustentável de prêmios e corretagem.
2. Acomodação → crescimento moderado.
3. Populismo e caos → crescimento limitado e volatilidade elevada.

O desempenho final depende **da estratégia, tecnologia e capital humano**, não apenas da macroeconomia.

---

## 8. Agenda Estratégica (PDMIS)

**Fim da distribuição monolítica:** segmentação funcional entre corretor, digital/D2C e embedded/affinity.

**Seis eixos de transformação:**

1. **Expansão e diversificação:** reduzir dependência do seguro auto, ampliar Vida, Previdência, Agro, Cyber.
2. **Intermediação aumentada (IA):** automação de tarefas repetitivas para liberar consultoria.
3. **Era dos especialistas:** certificação técnica e nichos complexos.
4. **Defensor do segurado:** transparência, advocacia em sinistros, tradução do “segurês”.
5. **Eficiência institucional:** defesa regulatória e combate ao mercado marginal.
6. **Hibridização da receita:** comissão + fee + retainer.

**Forças estruturais transformadoras:** Open Insurance, IA, insurtechs, D2C, embedded insurance e affinity.

**Escolhas estratégicas:** especialização profunda ou integração em redes/plataformas. A não escolha leva à perda de relevância.

---

## 9. Monitoramento e Governança

- **Sensores IBDCOR:** medem impacto de tecnologia e inovação na intermediação.
  - **Indicadores complementares:** blindagem tributária, expansão D2C, segurança jurídica.
  - **Objetivo:** evitar que o PDMIS se torne carta de intenções, permitindo ajustes rápidos em cenário mutável.
- 

## 10. Chamado à Ação

Quatro marcos estratégicos até 2035:

1. **Sincronia econômica:** corretagem acompanha crescimento do setor.
2. **Revolução geográfica:** dobrar corretores ativos nas regiões Centro-Oeste e Norte.
3. **Recalibragem do portfólio:** reduzir dependência do seguro auto para  $\leq 40\%$ .
4. **Nova economia de serviços:** transição de comissões para consultoria e gestão de riscos.

**Mensagem final:** tecnologia, regulação e demandas de mercado estão alinhadas a favor da intermediação. Corretores devem ocupar novos espaços, profissionalizar-se e liderar a evolução estratégica do setor.