

# Insurance Outlook Latam 2023

A perspectiva dos CEOs | Setembro/23

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow diagonal line is positioned above the 'Y', extending from the right edge of the 'E' towards the top right corner of the logo.

Building a better  
working world

# Agenda

---

**01** Perfil dos entrevistados

---

**02** Latam America | Insurance Market Outlook

---

**03** Principais mensagens do Estudo





# 01 | Perfil dos entrevistados

# As entrevistas conduzidas pela EY para gerar insights para o estudo Insurance Outlook Latam envolveu os principais países da América Latina



**25**

**CEOs**

de seguradoras  
e confederações  
de seguros da  
América Latina

## Foram entrevistados em relação a sua perspectiva sobre

- ▶ Tendências do mercado de seguros para os próximos anos
- ▶ Principais desafios para o mercado
- ▶ Papel do regulador na promoção de inovação e crescimento
- ▶ Principais riscos no mercado segurador
- ▶ Principais temas estratégicos do setor

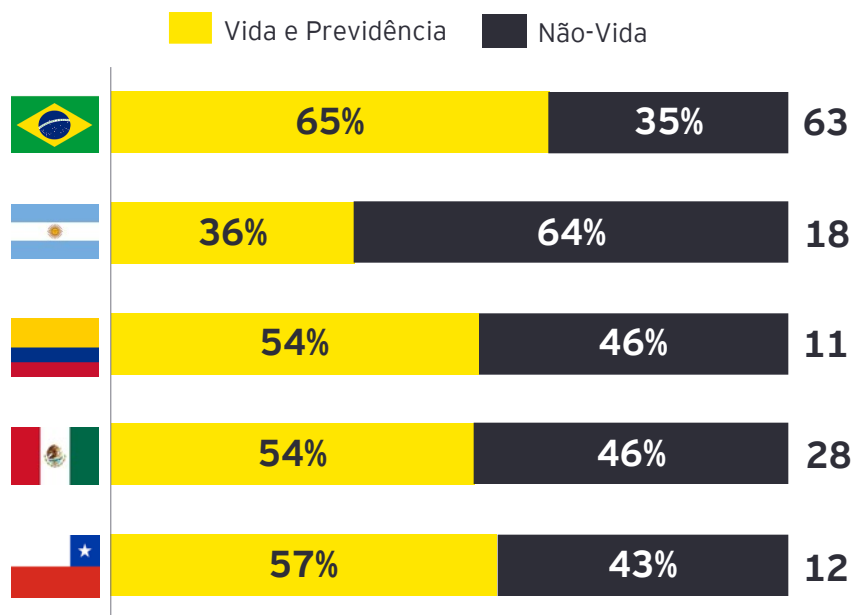
# 02

## Latam America - Insurance Market Outlook

# O mercado de seguros da América Latina teve um resultado de USD 148 bilhões em volume de prêmios de seguros em 2022, com crescimento de 17% no ano

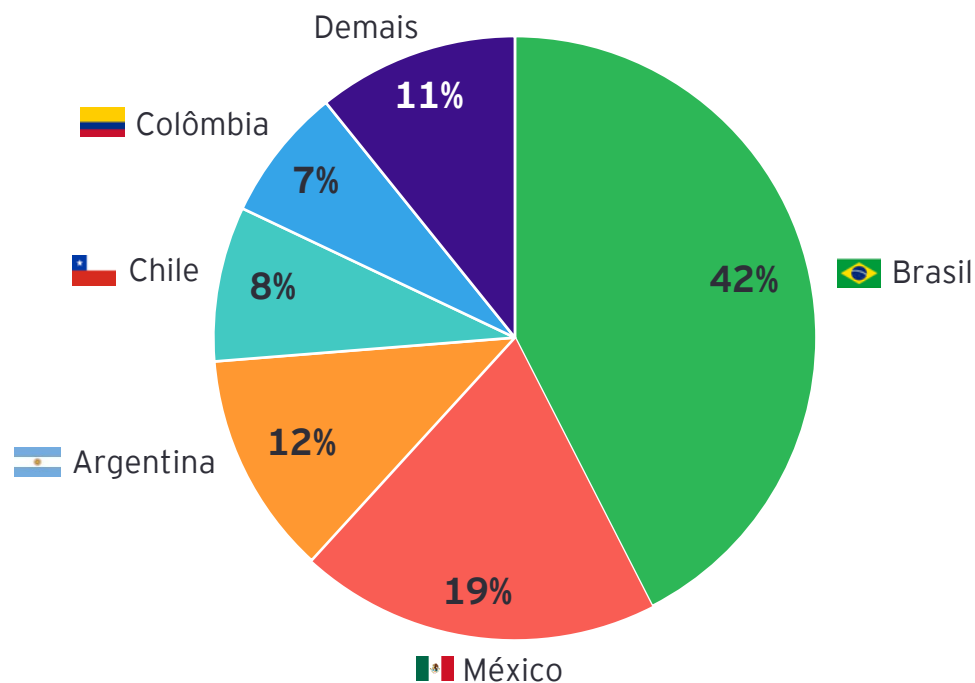
## Prêmios de seguros por segmento - Países selecionados da América Latina

(USD Bi; 2022 - Sem Saúde)



## Distribuição de prêmios de seguros por país - América Latina

(2022 - Sem Saúde)



Fonte: FIDES (sem Saúde), 2022; EY Analysis.

# 03

## Principais mensagens do Estudo



## Os CEOs das seguradoras estão otimistas em relação ao crescimento do Mercado de Seguros na América Latina

Há uma expectativa geral de crescimento contínuo no mercado de seguros nos próximos anos.

Isso é impulsionado por vários fatores, incluindo potencial de maior penetração de seguros em relação ao PIB, necessidade de proteção devido a mudanças climáticas e a oportunidade de expandir ofertas e serviços, seguros de vida com acumulação e oportunidades em seguros de danos.

A expansão de canais de distribuição, adaptação às mudanças do ambiente regulatório e investimentos em inovação e tecnologia, são consideradas estratégias importantes para sustentar o crescimento futuro.





# As seguradoras destacam principais oportunidades e desafios para promover o crescimento do Mercado nos próximos anos

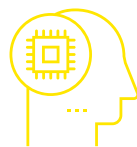


## Seguros de Vida e Previdência em Destaque

O mercado de vida e previdência é apontado como um dos principais segmentos com potencial de crescimento - com potencial alto em PME.

Reformas previdenciárias podem impulsionar a demanda por produtos de renda vitalícia.

Vida individual é destacado como aposta do crescimento, com oportunidades para produtos flexíveis e em classes C e D.



## Inovação e Tecnologia sustentam crescimento

As seguradoras estão buscando inovações para atender às necessidades do mercado em constante mudança, com demandas.

A personalização de coberturas, o uso de tecnologias emergentes como inteligência artificial e análise de dados, bem como a oferta de produtos digitais diretos aos clientes, são estratégias para impulsionar o crescimento.



## Oportunidades em Property, Responsabilidades e Garantias

Há expectativas positivas para crescimento em P&C, principalmente para riscos relacionados a rural/ambiental, porém, é necessário refletir acerca de capacidade de resseguro.

Seguros de Responsabilidade vem ganhando destaque no Mercado, assim como Garantias.



## Auto e Prestamista são pontos de atenção

O mercado de automóveis deve continuar a crescer, mas principalmente devido a fatores relacionados a preço e inflação, em vez de um aumento efetivo na frota.

Prestamista, por outro lado, pode ser limitado devido às condições de crédito e de Mercado - que estão impactando Bancos atualmente.

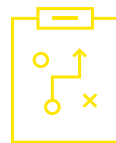
# As seguradoras destacam principais oportunidades e desafios para promover o crescimento do Mercado nos próximos anos



## Expansão de Canais de Distribuição e Parcerias são alavancas estratégicas

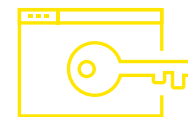
Para impulsionar o crescimento, as seguradoras estão considerando a expansão dos canais de distribuição, incluindo bancos digitais, varejistas e canais digitais, além do tradicional canal de corretores.

Investimentos em parcerias e contextualização das ofertas em jornadas dos parceiros também são estratégias de destaque.



## Capacidades de resseguros são viabilizadores de crescimento

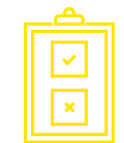
Considerando as oportunidades de crescimento no Brasil, como Rural, Grandes Obras e Infraestrutura, a capacidade de resseguro é mencionada como um viabilizador do crescimento de seguros e expansão de segmentos no Mercado.



## Seguros cyber são uma tendência, mas ainda gera incertezas

Produtos relacionados à cibersegurança e crimes cibernéticos estão se tornando mais importantes, tanto para empresas quanto para indivíduos, devido às crescentes ameaças tecnológicas.

No entanto, há desafios apontados em relação a perfis de risco para subscrição e precificação.



## Ambiente regulatório tem duplo viés para expectativas de crescimento

Mudanças no ambiente regulatório podem apresentar oportunidades e desafios para crescimento do Mercado de Seguros.

Papel proativo dos reguladores com foco na abertura do Mercado, desburocratização e flexibilização do modelo de negócios são considerados fundamentais para expansão e sustentabilidade das seguradoras.

# Principais Desafios

## **Agilidade e Foco no Cliente**

A necessidade de ajustar os serviços de forma ágil para atender às demandas dos clientes é um desafio importante. O foco no cliente é destacado como fundamental para o sucesso. As seguradoras estão buscando formas de inovar e adotar novas tecnologias para melhorar a eficiência e atender às expectativas dos clientes. Além disso, a conscientização da importância dos seguros é um desafio Latam.

## **Ambiente regulatório e segurança jurídica**

A excessiva regulamentação gera desafios na manutenção e inovação de ofertas e distribuição. As seguradoras enfrentam a necessidade de se adaptar a regulamentações em constante evolução e o custo de observância pode onerar a sustentabilidade das operações. Além disso, operar com segurança jurídica em novos mercados é essencial.

## **Expansão de ofertas e distribuição**

Expandir produtos similares à Renda Vitalícia com capacidade de acumulação e saque é um desafio. Além disso, alcançar o crescimento em seguros individuais, incluindo a oferta direta aos clientes, e explorar novos canais de distribuição, como marketplaces, são desafios estratégicos. Atuar em modelos digitais, considerando também atendimento humano e venda direta assistida por aplicativos é um desafio.

## **Posicionamento com TechCompanies/Insurtechs**

Parcerias com insurtechs são oportunidades de inovação em ofertas, serviços e modelos operacionais. O desafio inclui posicionar-se em conjunto com empresas de tecnologia para distribuir produtos massificados e customizáveis, abrangendo os segmentos de P&C, Vida e Saúde.

## **Capacidade de resseguro e gestão de reservas**

A capacidade de resseguro e a seleção de riscos são desafios enfrentados pelas seguradoras no mercado, especialmente no que diz respeito à disponibilidade de capital, às taxas praticadas pelos resseguradores e ao apetite por riscos desses resseguradores. Também foi destacado que a gestão de reservas a longo prazo, visando cumprir obrigações futuras e garantir a liquidez das companhias, representa um desafio de grande relevância.

## **Gestão de Fraudes e Taxas técnicas**

Gerenciar e mitigar fraudes e o impacto de processos jurídicos é um desafio complexo, tendo em vista principalmente a eventual fragilidade do judiciário em relação ao entendimento das fraudes em seguros. Além disso, a manutenção de taxas técnicas em face às oscilações e condições econômicas é um constante desafio das seguradoras.

# O Regulador é percebido como um dos principais viabilizadores para inovação e crescimento do Mercado

## Principais demandas das seguradoras em relação às Regulações em Seguros



Maior alinhamento entre os objetivos das regulamentações e necessidades dos clientes.



Regulamentações mais flexíveis e abrangentes, que simplifiquem e desburocratizem o ambiente de negócios.



Maior proatividade na proposição de regulamentações que promovam abertura de clientes e mercados.



Maior estabilidade e consistência na criação/alteração de regulamentações - que considerem o custo de observância para as seguradoras.



Abordagem mais inovadora por parte do regulador, para promover o crescimento e a competitividade do setor de seguros.

# Riscos cibernéticos são considerados uma das principais ameaças para o Mercado Segurador...

Média das avaliações de Riscos em graus de importância  
(1 - menor risco/ 5 - maior risco)



Fonte: EY Analysis; EY Insurance Outlook Latam 2023. Q4. Como avalia os seguintes riscos no mercado segurador? Classifique de 1- risco menor a 5 - risco maior

# ...E temas de tecnologia e pessoas estão no centro das discussões estratégicas em seguros

Média das avaliações de importância estratégica dos principais temas  
(1 - pouco importante/ 5 - muito importante)



Fonte: EY Analysis; EY Insurance Outlook Latam 2023. Q5. Relativamente à sua empresa, como avalia a importância dos seguintes temas na estratégia? Classifique de 1- pouco importante a 5-muito importante

Os principais investimentos previstos para os próximos 2 anos no setor de seguros estão relacionados a **tecnologia, eficiência operacional, melhoria da experiência do cliente e expansão por meio de novos canais de distribuição.**

Além disso, **a análise de dados e a inteligência artificial** desempenham um papel fundamental na estratégia de investimento das empresas do setor.

### **Principais investimentos para os próximos 2 anos:**

- ▶ Investimentos em tecnologia são uma prioridade para promover eficiência operacional e modelo de negócios flexível e escalável:
  - ▶ Desenvolvimento de aplicativos e hubs de integração.
  - ▶ Cibersegurança.
  - ▶ Inteligência artificial e análise de dados.
- ▶ Embedded insurance, desenvolvimento de novos serviços ao cliente - integração de ecossistemas.
- ▶ Melhoria da experiência do cliente, oferta de serviços e modelos de atendimento integrados - jornada de clientes com contextualização de ofertas.
- ▶ Exploração e fortalecimento de canais de distribuição, como exploração de novos mercados e digital são prioridades.
- ▶ Investimentos em modelos de comercialização e força de vendas também são destaques - investir na facilidade e no relacionamento com parceiros e distribuidores.
- ▶ Desenvolvimento de pessoas, principalmente em competências emergentes, como skills de tecnologia e análise de dados, experiência do cliente e parceiro, e capacidades técnicas para atuar em novas ofertas, serviços e mercados.

EY | Building a better working world

#### Sobre a EY

A EY existe para construir um mundo de negócios melhor, ajudando a criar valor a longo prazo para seus clientes, pessoas e sociedade, gerando confiança nos mercados de capitais.

Tendo dados e tecnologia como viabilizadores, equipes diversas da EY em mais de 150 países oferecem confiança por meio da garantia da qualidade e contribuem para o crescimento, transformação e operação de seus clientes.

Com atuação em assurance, consulting, strategy, tax e transactions, as equipes da EY fazem perguntas melhores a fim de encontrarem novas respostas para as questões complexas do mundo atual.

EY se refere à organização global e pode se referir a uma ou mais afiliadas da Ernst & Young Global Limited, cada uma delas uma pessoa jurídica independente. A Ernst & Young Global Limited, companhia britânica limitada por garantia, não presta serviços a clientes. Informações sobre como a EY coleta e utiliza dados pessoais, bem como uma descrição dos direitos individuais de acordo com a legislação de proteção de dados, estão disponíveis em [ey.com/privacy](https://ey.com/privacy). As afiliadas da EY não exercem o direito se essa prática for proibida pelas leis locais. Para mais informações sobre a nossa organização, visite [ey.com.br](https://ey.com.br)

Este comunicado foi emitido pela EYGM Limited, integrante da organização global da EY que também não presta serviços a clientes.

©2023 EYGM Limited. Todos os direitos reservados.

[ey.com.br](https://ey.com.br)

Facebook | EYBrasil

Instagram | eybrasil

Twitter | EY\_Brasil

LinkedIn | EY

YouTube | EYBrasil

