

**NOVO MARCO LEGAL**  
A MAIOR REFORMA  
DOS ÚLTIMOS 60 ANOS

ECONÔMICO  
**Valor**

**RESSEGUROS**  
CENÁRIO PODE ALTERAR  
PERFIL DO MERCADO

J U N H O 2 0 2 5



**SEGUROS E  
PREVIDÊNCIA**

WWW.VALOR.COM.BR



# MUDANÇA DE PATAMAR

COM NOVA LEGISLAÇÃO E MAIS CONSUMIDORES, INDÚSTRIA DE SEGUROS AMPLIA PORTFÓLIO  
E BUSCA SOLUÇÕES PARA CRISE CLIMÁTICA



# Um novo capítulo de **inovação** pautado em mais de **30 anos de tradição**



**Prazer, conheça  
a Dimensa e as  
soluções Quiver**

A Quiver se une à Dimensa, combinando sua trajetória consolidada no ecossistema de seguros com a inovação que transforma a presença digital e conecta corretores.

Soluções completas em:

GESTÃO

MULTICÁLCULO

SOLUÇÕES  
DIGITAIS

DADOS



# Referência em tecnologia para operações financeiras, crédito e risco. Agora, também em seguros.

A Dimensa é resultado da união entre **TOTVS**, maior empresa de tecnologia do Brasil, e a **B3**, principal instituição de infraestrutura do mercado financeiro nacional.

## ➤ INOVAÇÃO IMPULSIONADA POR QUEM LIDERA O SETOR

O portfólio Dimensa ainda mais completo e consultivo com os produtos Quiver, que nos tornaram referência no segmento de seguros.

## ➤ A TRADIÇÃO QUE SE RENOVA, DIA APÓS DIA

A excelência das soluções Quiver agora faz parte da Dimensa, para transformar os mercados de serviços financeiros e de seguros.

## ➤ JOGAR JUNTO, CRESCER COM O CLIENTE E INOVAR COM IMPACTO

Nossa cultura consiste em pilares que estão voltamos para a evolução do nosso portfólio e com inovação frente às mudanças do mercado.

**Juntos, o futuro do mercado de seguros que idealizamos hoje, será a realidade que construiremos agora!**

**Quiver**  
by Dimensa | 

Conheça nosso  
modelo de negócios  
integrado para  
otimizar sua jornada!



quiver.net.br





/CARTA AO LEITOR/

# RESPONDENDO A UM NOVO TEMPO



4

Pais pouco acostumado às catástrofes naturais, o Brasil acordou para o risco de eventos climáticos extremos no ano passado, com a megaenchente no Rio Grande do Sul. Para o setor de seguros, a catástrofe trouxe não apenas a necessidade de responder rapidamente e pagar as indenizações, mas também de se adaptar a um novo cenário. Ao desafio de aumentar a cobertura securitária da população – proteção que agora se mostra ainda mais necessária – somou-se o de precificar adequadamente os produtos. O contexto de riscos crescentes está trazendo consigo o aumento da conscientização sobre a importância do seguro como instrumento para mitigar possíveis prejuízos. O setor vem respondendo por meio do investimento na digitalização e em produtos mais flexíveis e inclusivos. O novo Marco Legal e a entrada de cooperativas em quase todos os ramos também têm potencial para fazer o bolo crescer, ampliando a concorrência. Estes e outros assuntos são tratados nesta edição do **Valor Financeiro – Seguros e Previdência**. Boa leitura!

GRUPO GLOBO

## CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

**PRESIDENTE**  
João Roberto Marinho

**VICE-PRESIDENTES**  
José Roberto Marinho e Roberto Irineu Marinho

**Valor**  
ECONÔMICO

é uma publicação da Editora Globo S.A.

**DIRETOR-GERAL**  
Frederic Zoghaib Kachar

**DIRETORA DE REDAÇÃO**  
Maria Fernanda Delmas

Princípios editoriais do Grupo Globo:  
<http://glo.bo/pri-edit>

**Editor-executivo de Opinião**  
José Roberto Campos

**Editores-executivos**  
Catherine Vieira, Fernando Torres, Robinson Borges, Sergio Lamucci, Zínia Baeta

**Sucursal de Brasília**  
Fernando Exman

**Sucursal do Rio de Janeiro**  
Francisco Góes

**Valor Pro/ Diretor de Negócios Digitais**  
Tarcísio J. Beceveli Jr.

**Diretor Nacional de Negócios**  
Samuel Sabbag

**Diretor de Jornada do Consumidor e Desenvolvimento Comercial**  
Tiago Afonso

**Diretoria de Negócios Regionais**  
João Meyer

**Gerente de Negócios Regionais**  
Diana Maes

**Publicidade**  
Ana Carolina Nunes de Lima

**Projetos Especiais**  
Luís Fernando Bovo  
Leonardo André  
Roberta Ferraz

**Coordenadora Comercial**  
Andréia Luiz dos Santos

**Valor FINANCEIRO**  
SEGUROS E PREVIDÊNCIA

**Editora**  
Celia Roseblum

**Editores-assistentes**  
Luciana Del Caro  
Marlene Jaggi

**Colaboradores**  
André Tomazella, Adriana Aguiar, Ana Luíza Mahlmeister, Aurea Lopes, Bruna Maia, Daniela Rocha, Denise Bueno, Denise Chrispim Marin, Domingos Zaparoli, Eduardo Geraque, Genilson Cezar, Guilherme Meirelles, Lauro Veiga Filho, Marcos Coronato, Maria Lígia Pagenotto, Martha Funke, Mônica Magnavita, Ricardo Ivanov, Roseli Loturco, Simone Goldberg, Suzana Liskauskas, Vladimir Goltia, Wanice Ferreira, William Salazar

**Revisão**  
Mauro de Barros

**Pesquisa e Revisão Técnica**  
Valor Data  
**Gerente**  
William Volpato

**Coordenador:** Robinson Moraes  
**Pesquisadores:** Jayni Gomes de Oliveira e Vinicius Bonno Dshtchekenian

**Arte**  
**Editora de Arte/Multiplataformas:**  
Luciana Alencar

**Coordenação de Arte:** Eli Sumida  
**Designers:** Thomas Camargo Coutinho, Viviane Vilas Boas Peixoto  
**Projeto gráfico:** Rodrigo Buldrini  
**Capa:** montagem sobre imagem de Javier Miranda / Unsplash

## Comercialização



Marisa de Assis  
Stephano -

**Diretora**  
[marisa.valor@transformenegocios.com.br](mailto:marisa.valor@transformenegocios.com.br)  
José Oliveira - **Executivo de contas**  
Telefones: (11) 9 9414-8777







# Excelência é regra. Resolver é especialidade.

Portfólio completo, com mais de 90 produtos e 120 serviços, nos torna **especialistas em proteger pessoas e empresas.**

O contato ágil e humanizado, nos torna **especialistas em atendimento.**

Excelente relação e satisfação de parceria, nos torna **especialistas em Corretores.**

Ter ao nosso lado quem Resolve com excelência, nos torna **especialistas em Colaboradores.**

**Fale com seu Corretor e conheça a Seguradora que é especialista em Resolver.**

🏠 [tokiomarine.com.br](https://tokiomarine.com.br)

📘 [/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora)

🏢 Tokio Marine Seguradora

📷 [tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA





## 8 Seguradoras investem em tecnologia, ampliam portfólio e buscam formas de enfrentar desafios ambientais



**14** Os prejuízos são imensos, mas ainda falta cobertura adequada aos efeitos dos desastres climáticos

[illegible]

**26** Legislação entra em vigor em dezembro e exige reestruturações operacionais, contratuais e jurídicas

## 6

# SUMM

## TENDÊNCIAS

## 8 Virando a chave

## CENÁRIO

## Eventos climáticos

## 14 O grande gargalo

## Seguro social

## 20 Plano para amparar a população

### Precificação

**22** Quanto custa uma catástrofe?

## Créditos de carbono

## 24 Contra o investimento obrigatório

## REGULAMENTAÇÃO

## Novo Marco legal

## 26 Muitos desafios e oportunidades

## Cooperativas

### 32 Novos competidores em cena

Open insurance

### 36 Percalços no caminho

## PRODUTOS

Saúde

### 38 Recuperando o equilíbrio

## Previdência aberta

#### 44 Incertezas no horizonte

## 50 Diversificação facilita acesso

## Vida

## 52 Crescimento robusto

Seguro garantia

**55** Em compasso de espera

Auto

## 58 Na onda da customização

## Cargas

## 61 Cuidado redobrado nas estradas





**38** Apesar dos desafios estruturais e da estagnação no número de usuários, lucro das operadoras bate recorde

**44** Cenário macroeconômico e incidência de IOF reduzem captação de planos VGBL e PGBL em 2025

**67** Maior frequência de eventos extremos coloca o seguro rural no centro da política agrícola

# ÁRIO

7

## Cibernéticos

**64** Zona de turbulência pela frente

## Rural

**67** Falta cobertura para o campo

## D&O

**70** Risco alto, contratação elevada

## Resseguros

**72** Mudanças à vista

## LRS

**75** Estreia após um longo ensaio

## Capitalização

**77** Fôlego renovado

## MERCADO

## Inovação

**80** Expandindo as possibilidades

## Insurtechs

**84** Impulso para cima

## Corretoras

**87** Disposição para ganhar espaço

## Embarcados

**90** Aproveitando a carona

## Inclusivos

**92** Ir aonde o povo está

## Celular

**94** Essencial, porém desprotegido

## Mulheres

**96** Maior busca por proteção

## PONTO FINAL

**98** Um futuro que preocupa





# TENDÊNCIAS



## EXPANSÃO CONSTANTE

Evolução da arrecadação 2020-2024



## VIRANDO A CHAVE

ENQUANTO CONSOLIDAM EXPANSÃO, SEGURADORAS BUSCAM SOLUÇÕES PARA DEMANDAS DESAFIADORAS, COMO AS EVIDENCIADAS PELA CRISE CLIMÁTICA

POR **MÔNICA MAGNAVITA**

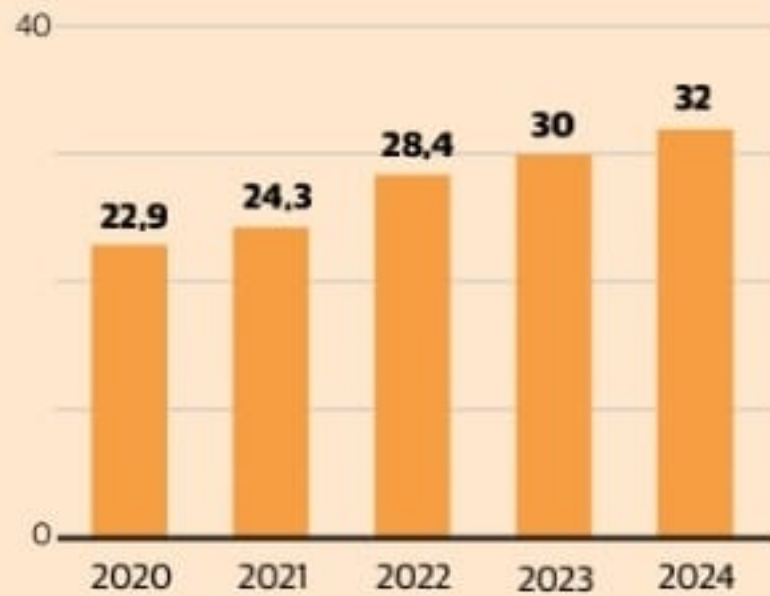


## ARRECAÇÃO ANUAL POR SEGMENTO

Em R\$ bilhões



## CAPITALIZAÇÃO

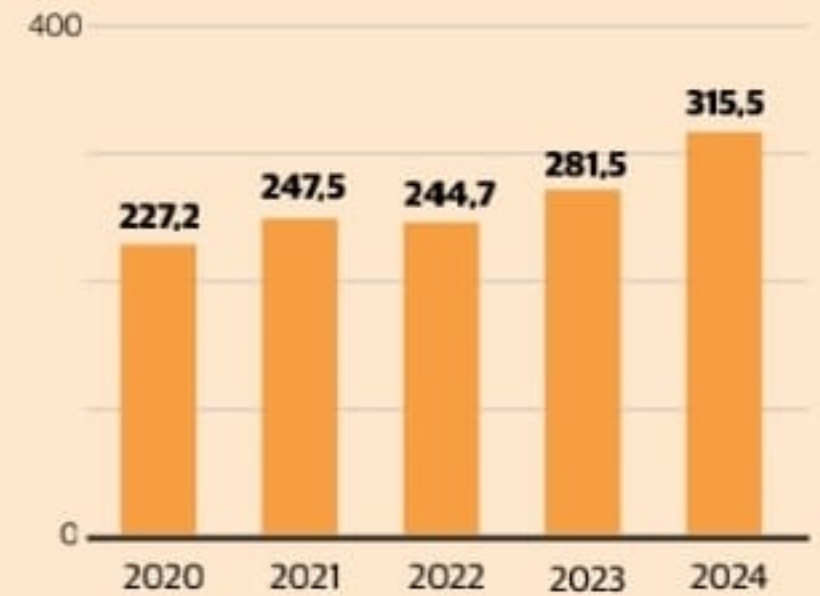


6,2%

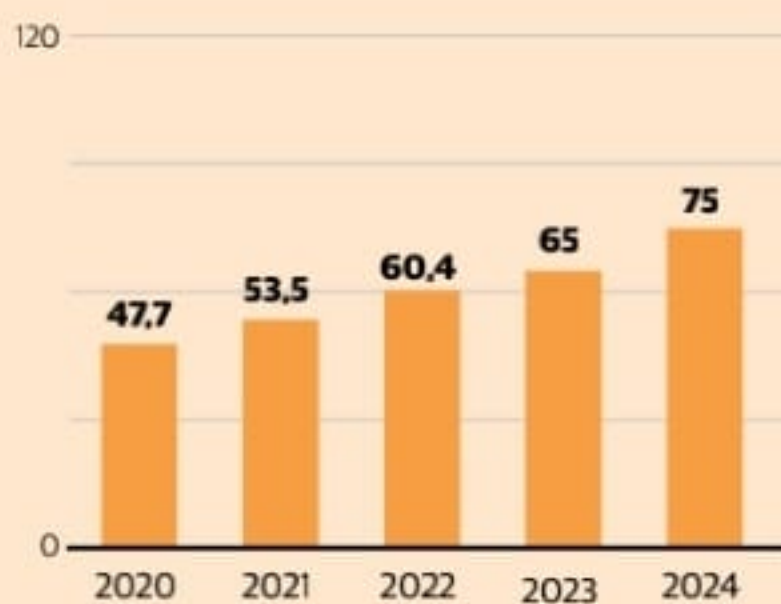
é a participação do setor na economia nacional, apesar do crescimento de dois dígitos observado nos dois últimos anos



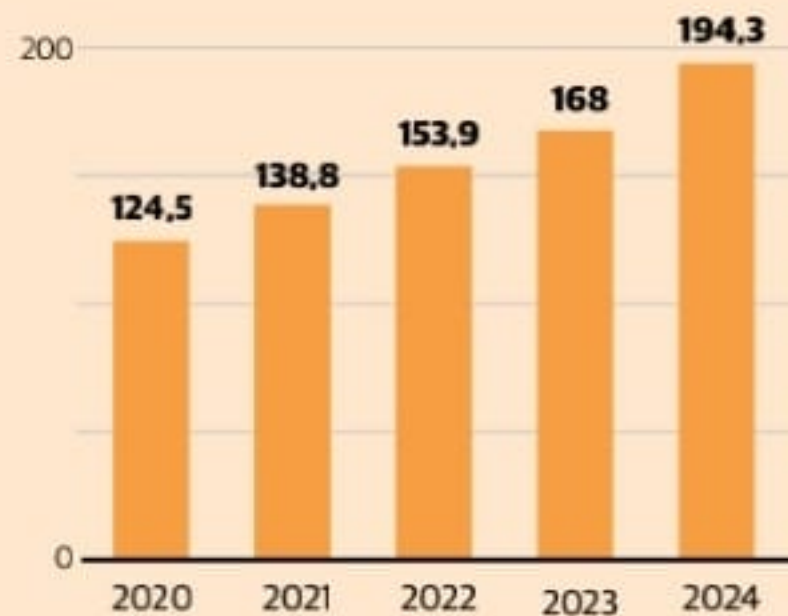
## SAÚDE SUPLEMENTAR



## SEGUROS DE PESSOAS

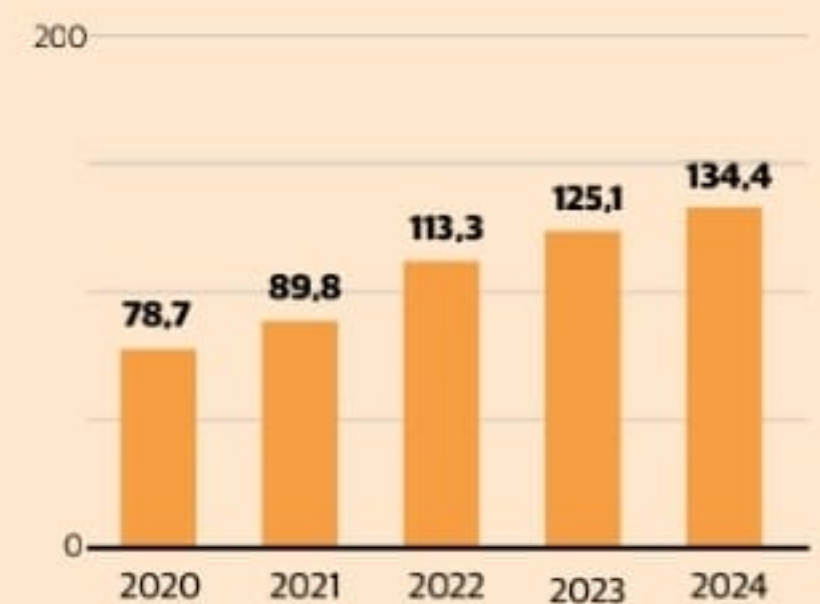


## PREVIDÊNCIA ABERTA



## DANOS E

## RESPONSABILIDADES



Fonte: CNseg

O mercado de seguros está entre os que exibem crescimento constante e expressivo nos últimos anos. Em 2024, a expansão nominal de 12,2% na arrecadação, de R\$ 751,3 bilhões, superou a de sinistros, com alta de 7,8%, e veio diversificada pelos vários ramos dessa indústria que promete, para 2025, desempenho semelhante, com alta de dois dígitos. Produtos tradicionais, como os de vida, residencial e veículos, ganharam mais adeptos entre os brasileiros, estimulados tanto pelo aumento da renda média real no ano passado, a maior desde 2012, quanto pela estratégia das seguradoras de oferecer produtos personalizados, criados sob medida para atender demandas específicas dos clientes. As boas notícias incluem a reforma do setor, com-



posta pelo Novo Marco Legal (Lei nº 15.040) sancionado no fim de 2024, garantindo mais confiança nas contratações, aumentando a transparência e a proteção dos consumidores, e pela entrada de novos participantes – cooperativas e associações de proteção veicular (Lei Complementar 213) –, que ampliará a concorrência e a oferta de produtos.

“É a maior reforma legal do setor de seguros dos últimos 60 anos. O importante é trazer o máximo de concorrentes para ofertarem produtos que sejam os mais confiáveis possíveis”, diz Alessandro Octaviani, titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep). O mercado também comemora os números de 2024, ano em que o segmento de danos cresceu 11,5% em relação a 2023, e o de pessoas, 16,1%, incluindo o seguro de vida, com alta de 12,6%, conforme dados da Susep. “O ano foi muito

Oliveira, da CNseg: aumentou a percepção da sociedade sobre a necessidade do seguro



positivo para a indústria. A sociedade aumentou a percepção da necessidade do seguro, tanto pelos efeitos da pandemia quanto pelos eventos climáticos e pela conjuntura econômica favorável, somada às ações das seguradoras de diversificação de produtos, de linhas de atuação e de canais, além da entrada de empresas no mercado e do aumento da digitalização”, diz Dyogo de Oliveira, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

O cenário para 2025 permanece promissor, com projeção de alta de 10%, estimada com base no avanço da diversificação de produtos, redução de custos e digitalização. Para danos e responsabilidades, a CNseg trabalha com expansão de 8%, para o grupo de pessoas com 9,5% e para o de saúde com 10,9%. “O trabalho do setor hoje é no sentido de agregar valor aos produtos. Um seguro de auto vem com chaveiro, reboque, troca de pneus. O seguro de vida vem com assistência para saúde e até oferta de academia”, diz Oliveira. Nos primeiros quatro meses, o setor supervisionado pela Susep arrecadou R\$ 140,72 bilhões, o que representa crescimento nominal de 1,42% em relação ao mesmo período de 2024. Já o segmento exclusivo de seguros (excluindo VGBL, produto de previdência complementar aberta) cresceu 8,97%, em termos nominais. Dentro desse grupo, a expansão do ramo danos atingiu 8,96%; a de automóveis, 6,16%; a de pessoas, 8,99%; e a do seguro de vida, 9,92%.

O quadro positivo, no entanto, enfrenta desafios. Um deles, e mais recente, veio, em 11 de junho, com a alteração na incidência de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) nos planos de seguros de vida com cobertura por sobrevivência (VGBL),

estabelecida pelo Decreto nº 12.466. De acordo com a CNseg, a incidência de IOF, nos termos do novo decreto, elevará o custo tributário efetivamente cobrado sobre rendimentos para 44%, iniciando em 79% nos dois primeiros anos. A posição da entidade é de que a nova norma, que tenta “atingir a parcela da população classificada como ‘super-ricos’, vai impactar o principal instrumento de proteção previdenciária da classe média – o VGBL. Nos últimos cinco anos, o segmento de previdência privada cresceu constantemente, fechando 2024 com arrecadação de R\$ 194,3 bilhões, 15,6% a mais que em 2023 (R\$ 168 bilhões).

Outro desafio é a tímida participação do setor na economia nacional, que se mantém em torno de modestos 3,7% do Produto Interno Bruto (PIB) já há alguns anos (6,2% do PIB, considerando a saúde suplementar). “Apesar de o setor crescer a dois dígitos por vários anos, a representatividade é baixa quando se compara à de países desenvolvidos”, diz Rodrigo Tabarez, sócio-líder de seguros da Deloitte. Nos Estados Unidos, a indústria seguradora equivale a 15% do PIB, na França e Itália gira em torno de 12% e 13%. Segundo ele, embora as comparações ocorram entre países de diferentes níveis de desenvolvimento, a relação sinaliza para o potencial de crescimento.

O grande trabalho da indústria de seguros atual, no entanto, é ampliar a proteção ao campo. Hoje, o seguro rural, principal proteção para pequenos e médios produtores, abrange cerca de 7,6% da área plantada – nos Estados Unidos, a área segurada atinge 95% do total – e os prêmios cresceram apenas 1,5% no ano passado, pouco tanto em relação



SERGIO RICARDO / DIVULGAÇÃO



ao desempenho do mercado quanto à sua relevância para a economia brasileira, já que o agronegócio responde por 23,2% do PIB do país. “O Brasil é um importante pilar de segurança alimentar para o mundo e o agronegócio é uma indústria a céu aberto. Diante de tantas mudanças climáticas, isso é um tema que as seguradoras terão que se debruçar e terá que haver políticas públicas”, diz Gaya Schneider, sócia do escritório Ernesto Borges Advogados e presidente da Comissão Nacional de Direito Securitário da OAB Federal, citando o exemplo da recente ocorrência de gripe aviária no Sul, que ocasionou perdas expressivas.

As transformações em curso mudaram a configuração de riscos globais, exigindo novos produtos capazes de atender às demandas por novos tipos de cobertura. É o caso do clima e dos riscos cibernéticos, que têm levado a mudanças e inovações nos seguros ofertados. Para reduzir os impactos sobre a rentabilidade, o setor tem investido em tecnologia e inteligência artificial a fim de aprimorar modelos de mensuração de risco, cada vez mais necessários diante das mudanças climáticas. O país, até então distante do mapa mundial de desastres climáticos, entrou para o grupo de risco após as enchentes no Sul, em 2024, onde apenas 7% das perdas estavam seguradas. Para enfrentar tal desafio, Octaviani defende a consolidação da cultura securitária na sociedade e o aprimoramento de tecnologias de prevenção de desastres, além de debates para definir o que cabe ao mercado segurador e ao poder público, que atuaria por meio da criação de fundos, como ocorre nos demais países.

A AXA, seguradora com atuação



GABRIEL REIS / VALOR

11

global e sede em Paris, tem focado no tema, atuando, também, na prevenção a partir da tecnologia e inteligência de dados. “Temos investido em geolocalização dos nossos riscos e no uso de dados para aprimorar nossos modelos de preços e de aceitação de riscos”, diz Arthur Mitke, vice-presidente de subscrição e sinistros da AXA. O mais recente produto, o seguro agrícola, foi lançado em junho, com tecnologia embarcada para proteger o produtor rural de eventos climáticos extremos. A cobertura inclui monitoramento via satélite capaz de identificar a evolução das lavouras, contribuindo na antecipação de

riscos a partir das imagens e do uso de dados históricos. “Conseguimos visualizar situações em que poderão ocorrer seca. Nesse caso, vamos trabalhar com os produtores sinalizando esses riscos e sugerindo ações relacionadas à irrigação para evitar os impactos”, diz.

Além de atuar na prevenção, a seguradora também investiu nos momentos em que ocorrem os sinistros, estruturando protocolo de catástrofe que define ações a serem adotadas. Nosso protocolo de catástrofe tem assistência psicológica. “Usamos geolocalização para identificar os riscos localizados no mapa, com isso con-



**Octaviani, da Susep: marco legal é a maior reforma dos últimos 60 anos**



seguimos mobilizar nossa equipe de atendimento. Sabemos os locais atingidos e onde estão os nossos riscos para colocar as bases de atendimento próximas aos segurados”, diz Mitke.

As enchentes do Rio Grande do Sul mudaram a perspectiva do setor de seguros internacional em relação ao Brasil, na avaliação de Beatriz Protásio, CEO de resseguros da Aon. Na prática, significa mudança na avaliação de risco, exposição, precificação, de capacidade – o risco que as seguradoras querem reter e transferir – e a oferta de produtos, a fim de reduzir a lacuna entre perdas econômicas e perdas seguradas. “Na América Latina essa lacuna é muito maior do que no mundo. A cada US\$ 100 de perda econômica, há entre US\$ 20 e US\$ 10 de perda segurada, mas vejo a indústria de seguros comprometida em buscar soluções para reduzir essa lacuna”, diz Protásio. As perdas estimadas com desastres naturais no Brasil resultaram em mais de US\$ 12 bilhões em prejuízo em 2024, segundo relatório da Aon. Para a executiva, o seguro paramétrico está entre as soluções capazes de reduzir a lacuna atual. “A indenização ocorre de forma rápida e transparente e há menos pressão sobre os governos. É uma alternativa saudável para mitigar e responder rapidamente, como demonstra nosso histórico. Vemos o mercado aberto, mas ainda não na velocidade que gostaríamos”, diz. Um dos entraves em relação ao avanço dos modelos preditivos de catástrofes, a seu ver, está na dificuldade de coleta de dados históricos, com os detalhes necessários para gerar modelos consistentes.

Ivan Gontijo, presidente do Grupo Bradesco Seguros, concorda que a intensificação das mudanças climáticas, com aumento da frequência e da

gravidade de eventos extremos, impõe ao setor segurador um papel cada vez mais estratégico. A experiência do Rio Grande do Sul, segundo ele, deixou clara a necessidade de fortalecimento do seguro rural e do desenvolvimento de soluções adequadas aos novos riscos, mas algumas mudanças já foram vistas: os prêmios relativos a equipamentos agrícolas na seguradora cresceram 13,3% no ano passado. “Desenvolvemos soluções buscando prospectar e nos antecipar ao surgimento de novos riscos”, diz o presidente da Bradesco Seguros, grupo que fechou 2024 com lucro líquido de R\$ 9,1 bilhões, o maior de sua história.

As recentes catástrofes levaram a um aumento de preços que ocorreu em paralelo ao crescimento orgânico do mercado, segundo Antônio Jorge Rodrigues, chefe de resseguros da Howden Re. A questão climática, acredita, será um dos impulsionadores não apenas da expansão do setor, como também da base de dados e da informação. “Isso é algo em que o nosso mercado ainda é pobre. Devido ao aumento da competição, os resseguradores nunca foram tão incisivos no sentido da melhora da informação das carteiras das seguradoras para eles, sobre onde estão os riscos”, diz Rodrigues.

**↑**  
Schneider, da Comissão Nacional de Direito Securitário da OAB: “Terá que haver políticas públicas”



DIVULGAÇÃO



# Pottencial impulsiona crescimento do seguro-garantia no Brasil

A seguradora lidera segmento em expansão no país por meio de soluções sob medida e alta reputação no mercado

O seguro-garantia e o seguro-garantia judicial têm crescido de forma consistente nos últimos anos, consolidando-se como setores importantes da economia nacional. Segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o aumento foi superior a 15% em relação ao ano anterior, e a expectativa é de que o segmento continue acima de 10% ao ano, impulsionado especialmente pelo avanço das concessões públicas. Em 2024, esses produtos movimentaram mais de R\$ 5 bilhões em prêmios.

Nesse cenário positivo, a Pottencial Seguradora se destaca como líder do segmento, com cerca de 16% do mercado e ritmo de crescimento elevado, que deverá se repetir em 2025. “Neste ano, a expectativa é ficar novamente acima de dois dígitos”, afirma João Géo Neto, CEO da companhia.

Ricardo Nassif, diretor técnico da Pottencial, destaca algumas das principais aplicações desses seguros: garantias para participação em licitações (bid bonds), garantias de execução contratual (performance bonds) em concessões públicas, contratos de compra e venda de energia, garantias aduaneiras temporárias e operações de permuta imobiliária, além de garantias em processos fiscais, civis e trabalhistas.

O crescimento dessas modalidades de seguro reflete suas van-



© ANGELA COMPAGNON / UNSPLASH

**O setor de seguro-garantia registra importantes avanços no Brasil**



João Géo Neto



Ricardo Nassif

tagens em comparação com garantias como depósitos financeiros, títulos públicos e fiança bancária. Entre elas, o custo competitivo e o não comprometimento do caixa da empresa, que pode ser investido no próprio negócio ou em aplicações financeiras. “Este aumento é ainda mais relevante e está em torno de 15%”, diz Géo Neto.

A liderança da Pottencial nesse mercado, afirma o CEO, se deve à combinação das qualidades de uma seguradora sólida com o dinamismo de uma empresa que investe muito em processos e tecnologia. Entre os diferenciais, ele cita boa governança, auditoria realizada por uma das Big Four, forte expertise em subscrição, alta reputação junto aos resseguradores e nota A+ (bra) da Fitch Ratings.

## EXCELÊNCIA NOS SERVIÇOS

Outro ponto forte é a flexibilidade. “Estamos sempre abertos para dialogar com o cliente, entender a necessidade dele e buscar a melhor solução, mesmo que seja uma operação mais complexa, que fuja do trivial”, afirma Géo Neto.

Graças a essas qualidades, a Pottencial já conquistou, por seis vezes, o prêmio Estadão Finanças Mais, na categoria Riscos Financeiros, incluindo a edição de 2024. E são elas também que explicam o Net Promoter Score (NPS) de 91 pontos, registrado no primeiro trimestre deste ano. Esse resultado coloca a empresa na faixa de encantamento do NPS, um patamar de excelência que reflete um nível excepcional de satisfação e lealdade dos clientes.





CENÁRIO

EVENTOS CLIMÁTICOS

# O GRANDE GARGALO

PREVISÃO DE AUMENTO NA FREQUÊNCIA DE DESASTRES AMBIENTAIS  
PRESSIONA SEGURADORAS A CRIAR PRODUTOS COM COBERTURAS MAIS AMPLAS

POR **MARCOS CORONATO**

Já faz mais de um ano que o Rio Grande do Sul enfrentou uma das piores enchentes de sua história, em abril e maio de 2024. Ao longo daquelas semanas, chuvas e inundações afetaram mais de dois milhões de pessoas – foram 183 mortes, 478 municípios impactados e estimativas de prejuízos que vão de R\$ 89 bilhões (segundo números utilizados pela Superintendência de Seguros Privados, a Susep) a R\$ 100 bilhões (de acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras, a CNseg). As consequências perduram até hoje. Embora o Estado tenha registrado avanço no emprego e na abertura de empresas no primeiro trimestre de 2025, uma em cada sete empresas do setor industrial operava abaixo de 30% da capacidade em março. “O impacto foi pesado. Muitas indústrias ainda precisam de apoio e não operam com capacidade plena”, afirma Claudio Bier, presidente da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs). Segundo a entidade, nas regiões mais afetadas, a destruição de moradias e de infraestrutura dificulta manter e contratar pessoal. Para as seguradoras, as semanas seguintes ao desastre foram de atividade intensa.





Pier flutuante  
em Itacoatiara  
(AM): medida  
bem-sucedida,  
mas com custos  
maiores



O total pago em indenizações passou de R\$ 6 bilhões, com 58 mil avisos de sinistro (mais de dois mil deles em seguros agrícolas). Desse total, mais de R\$ 3,2 bilhões se concentraram em 822 avisos de sinistros em infraestrutura e grandes operações comerciais e industriais – em volume de indenizações, a segunda categoria foi seguro de automóvel, com R\$ 1,2 bilhão, e a terceira, seguro residencial, com R\$ 601 milhões, segundo um balanço da CNSeg em setembro de 2024. Ainda assim, o papel dos seguros na resposta ao desastre ficou muito aquém das possibilidades desse instrumento financeiro.

16

A CNSeg estima que somente 6% do prejuízo total no Estado estava coberto. Parte da lacuna se explica pela baixa difusão do serviço no Brasil – só 15% das residências no país estão protegidas e apenas 27% dos empreendedores consideram contratar seguro ao abrir um negócio. Mas essa é a parte mais fácil da resposta.

Outra parte se explica pelo desencontro entre as apólices e os danos ocorridos. A HPM Metalúrgica, de São Leopoldo, estava coberta contra furacões, ciclones, tornados, vendavais, quedas de raios, chuvas de granizo e incêndios – mas não contra enchentes e lucros cessantes, que seriam os itens importantes em 2024. “Como estamos a três quilômetros do rio dos Sinos, eu não imaginava que a inundação pudesse chegar até a empresa. A água chegou, e eu achei que estávamos protegidos pelo seguro, mas não”, afirma o sócio Marcos Eugênio Wagner. A HPM é uma das 105 empresas atendidas pelo Programa Recupera Indústria RS, convênio entre a Fiergs, o Senai-RS e a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) para os negócios



LEONARDO RODRIGUES / VALOR

que perderam máquinas. Por causa da inundação, a HPM não conseguiu em 2025 renovar com a mesma seguradora. Contratou uma nova prestadora do serviço e incluiu proteção contra lucros cessantes, mas não conseguiu o mesmo contra enchentes.

Obter essa cobertura é difícil no mercado brasileiro e as seguradoras têm argumentos antigos para explicar o problema, incluindo a falta de modelos matemáticos e de oportunidade de lucro (é difícil aplicar as práticas mais comuns de gestão de carteira às inundações, que provocam muitos sinistros ao mesmo tempo e numa mesma área, mas isso não impede a existência de diferentes modelos de seguros contra enchentes em países como Alemanha, Estados Unidos, França, Países Baixos e Reino Uni-

do, e contra terremotos no Japão). Globalmente, o setor cobre parcela muito maior dos danos associados a desastres naturais – o prejuízo total foi de US\$ 368 bilhões em 2024 e as indenizações pagas corresponderam a 40% do total, segundo a consultoria e resseguradora britânica Aon.

Numa visão de curto prazo, o conservadorismo protege o setor no Brasil. Uma análise da S&P Global em outubro afirmava que o desastre no Rio Grande do Sul teve efeitos “relativamente modestos” sobre o lucro líquido das seguradoras e apontava, entre as causas do bom resultado financeiro em 2024, a “cobertura limitada contra inundações”, especificamente, e a “cobertura limitada de riscos catastróficos no Brasil”, em geral. O cenário de acomodação, porém, tem dias contados.

A CNSeg alerta para o aumento dessa categoria de risco – em 2024, foram registrados, no território brasileiro, 1.690 eventos naturais com potencial para causar algum dano. “Não há mais espaço para o negacionismo climático”, afirmou Dyogo Oliveira, presidente da entidade, no Fórum Econômico Brasil-França, em Paris, no início de junho.

A pressão por novos produtos do setor segurador tende a aumentar – no Brasil e no mundo –, conforme os prejuízos se espalham por setores variados. Em 2023, a seca na Amazônia prejudicou as empresas dependentes da navegação na região. “Ficamos 45 dias sem atracar em Manaus. Mais de 45 mil contêineres deixaram de embarcar ou desembarcar naquele período”, afirma Luis Fernando Resano, diretor-executivo da Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem (Abac). “Em 2024, os terminais se anteciparam e instalaram um pier



**Vergeti, da  
TM Digital:  
impacto forte na  
capacidade de  
pagamento e de  
negociação dos  
produtores**





**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.

# VAI PRA VÁRIOS TIPOS DE QUE...

**AÍ, É BOM  
CONTAR COM  
O GRUPO  
BRADESCO  
SEGUROS.**

Fale com seu **corretor** ou  
com seu **gerente Bradesco**.

AUTO • RESIDENCIAL • SAÚDE • DENTAL • VIDA • VIAGEM • PREVIDÊNCIA • CAPITALIZAÇÃO



flutuante em Itacoatiara. Foi uma operação exitosa, porém com custos maiores, fila de navios e atraso na entrega das cargas.”

O agronegócio, carro-chefe da economia brasileira, também sente o golpe. A temporada de seca e incêndios ocorrida em 2024 em São Paulo e Minas Gerais provocou prejuízo de R\$ 2,7 bilhões ao atingir três milhões de toneladas de cana em mais de 320 mil hectares, segundo a Organização de Associações de Produtores de Cana do Brasil (Orplana). A ameaça exige das empresas gasto crescente para se defender. “O cenário de mudanças climáticas tem impacto no crescimento e desenvolvimento da cana e cria condições mais propícias para os incêndios”, diz Felipe Mendes, diretor de sustentabilidade da francesa Tereos, segunda maior pro-

dutores de açúcar no Brasil. A companhia implementou um sistema com 180 brigadistas, 32 caminhões-pipa e monitoramento por 13 satélites.

O clima imprevisível não ameaça só a cana. A TM Digital, empresa de análise e gestão de risco no financiamento ao agronegócio, vem lidando com a questão. “O Brasil registrou episódios recentes de inadimplência elevada diretamente associados a eventos climáticos extremos fora do padrão histórico”, afirma Carolina Vergeti, diretora-geral da TM Digital. Além da seca e queimadas no Centro-Sul no ano passado, Vergeti destaca, entre os eventos mais graves, as geadas em Minas Gerais e no Paraná, as chuvas e os alagamentos no sul da Bahia e no norte de Minas e a estiagem do Rio Grande do Sul, concentrados no período 2021-2022,

**HPM Metalúrgica: seguro não incluía cobertura contra enchentes e lucros cessantes**



todos com forte impacto na capacidade de pagamento e de negociação dos produtores.

Assim, fica fácil entender a escolha de Enrique Morata, diretor na Aon e um dos autores do relatório “Global Insurance Market Insights” do primeiro trimestre de 2025, ao destacar os principais desafios para o setor na América Latina: o potencial impacto das catástrofes naturais sobre coberturas e precificação e a tendência rumo a litígios climáticos com valores mais elevados.

Não existe solução simples para o problema. A Susep criou, em julho de 2024, um grupo de trabalho (GT) de seguros e transformação ecológica para propor recomendações de aperfeiçoamento regulatório. O GT detectou lacunas preocupantes no mercado, incluindo a ausência de seguro para atividades ambientais (como produção de mudas) e a falta de incentivos do seguro agrícola para as práticas ambientalmente corretas no setor.

“O mercado já precisou lidar antes com incertezas em novos cenários e precisa fazer isso de novo”, diz o advogado Vitor Boaventura, da prática de seguros e resseguros do escritório Veirano Advogados, participante das discussões regulatórias da Susep em 2024. “Temos experiências interessantes em andamento em vários países.”

A lista de novidades em debate inclui subscrições de impacto (para induzir os segurados a adotar melhores práticas), seguros sociais (com participação do setor privado e de governos), seguros antecipatórios (de uso rápido, na iminência de eventos extremos) e a atuação mais incisiva das seguradoras nos grandes investimentos de mitigação de riscos.

V



ARQUIVO PESSOAL - MARCOS EUGENIO WAGNER



CONTEÚDO PATROCINADO POR

**MAG**

# Inovação para democratizar o acesso à proteção

Grupo MAG celebra 190 anos como a terceira empresa mais longeva do Brasil e reforça compromisso com a inclusão financeira

**“O Grupo MAG tem portfólio robusto capaz de suprir as reais necessidades do brasileiro”**  
Helder Molina,  
CEO e chairman  
do Grupo MAG



© DIVULGAÇÃO

O Grupo MAG completou 190 anos de atuação ininterrupta, mantendo seu posto entre as três companhias mais longevas do Brasil. Para comemorar essa data a companhia iluminou de azul os pontos turísticos da cidade carioca, como o Cristo Redentor, o estádio do Maracanã e a Rio Star, a roda-gigante da Zona Portuária. O conjunto de ações de celebração contou ainda com uma extensa reformulação de seu portfólio de produtos, além da grande inauguração da sua segunda matriz, em São Paulo, localizada na região da Faria Lima. O lançamento da unidade visa fortalecer a presença da marca e o relacionamento com canais comerciais, parceiros e demais stakeholders.

O projeto mescla a tradição com o DNA inovador do Grupo MAG e traz como um dos diferenciais o Café MAG by Le Cordon Bleu. Esse é o primeiro espaço exclusivo com conceito corporativo assinado pela instituição francesa de gastronomia no Brasil. “Aqui será nossa matriz de negócios”, comenta Helder Molina, CEO e chairman do Grupo.

Com a reformulação dos produtos, a empresa aposta em tecnologia e novos modelos de negócios como ferramentas estratégicas para promover a proteção financeira. No campo da inovação, estão as frentes de inteligência artificial MAGiA, a MAG Finanças, a Simple2U e a recém-lançada MAGLAB, incubadora voltada para fomentar soluções disruptivas no mercado.

O Grupo reforça sua presença de marca atendendo a todos os perfis de público. A Favela Seguros, iniciativa da MAG Seguros em parceria com a Favela Holding e a Central Única das Favelas (Cufa), é voltada para a proteção financeira

nas favelas; a linha “Vida Toda” e seus riders, com produtos voltados para proteção do brasileiro médio; e a “Private Solutions”, com foco no público de alta renda.

## SOLIDEZ E EXPANSÃO

A tradição e a história da companhia se refletem em seus números (veja quadro). A MAG Seguros (antiga Mongeral) foi fundada em 1835 para proteger famílias de servidores públicos e é precursora da previdência no país. Em 2009, a companhia se uniu ao grupo holandês global Aegon. A criação do Instituto de Longevidade MAG, em 2016, também é um marco para o Grupo, pois estuda os impactos socioeconômicos do envelhecimento. Por meio dos resultados oferece soluções para auxiliar na conquista da longevidade financeira. “O Grupo MAG tem orgulho de seu legado e queremos continuar transformando o mercado de proteção financeira em um ecossistema inclusivo”, finaliza o executivo.

## Grupo MAG em números

- ▶ **R\$ 311 milhões** de lucro líquido em 2024, 16% acima do ano anterior
- ▶ Crescimento anual médio (CAGR) de **17%** nos últimos dez anos, quase o dobro da média do setor
- ▶ Patrimônio líquido superior a **R\$ 1 bilhão** pela primeira vez na história
- ▶ **R\$ 950 bilhões** de capital segurado da carteira total
- ▶ Mais de **R\$ 862 milhões** em benefícios
- ▶ **2 mil** colaboradores e **6,8 mil** corretores em atuação
- ▶ Presença nacional, com **39** unidades de negócios e cerca de **800** parceiros comerciais
- ▶ Em 2025 já foi ultrapassada a marca de **7,4 milhões** de vidas seguradas, com crescimento de **32%** em novas vendas no primeiro quadrimestre, **14%** no lucro líquido e **8%** na arrecadação

PRODUZIDO POR





# PLANO PARA AMPARAR A POPULAÇÃO

PROPOSTA DE CRIAÇÃO DE SEGURO SOCIAL CONTRA EVENTOS CLIMÁTICOS EXTREMOS É BEM-VISTA, MAS DESAFIO POLÍTICO PERSISTE

POR RICARDO IVANOV

20

A localização do Brasil praticamente exige sua população de ter em seu calendário climático fenômenos extremos como o do furacão Milton, ciclone tropical no Golfo do México, o mais intenso do mundo em 2024, ou o tufão Shanshan, no mesmo ano, no Japão. Mas a devastadora enchente no Rio Grande do Sul no fim de abril de 2024 estabeleceu um novo patamar de riscos, tornando evidente que as mudanças climáticas estão intensificando eventos extremos e aumentando prejuízos decorrentes de alagamentos, deslizamentos, secas e queimadas. A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), entidade que representa as seguradoras, vem trabalhando para criar um seguro social contra catástrofes.

Coincidentemente, no mesmo mês da megaenchente no Rio Grande do Sul, a entidade apresentou um projeto de lei para criação do chamado Seguro Social de Catástrofes. Com a tragédia, o projeto ganhou amplitude. “Não se trata de uma lei já aprovada ou em fase final de tramitação, mas sim de uma iniciativa do setor segurador para preencher uma grande lacuna de proteção que existe no Brasil contra desastres naturais”, diz Dyogo Oliveira, presidente da CNseg, que tem levado a ideia para debates em audiências públicas na Câmara dos Deputados.

Em fevereiro deste ano, a entidade se reuniu em Brasília com a ministra do Meio Ambiente e Mudanças Climáticas, Marina Silva, que tem em andamento justamente um novo marco legal para emergências climáticas. No mesmo mês, apresentou a modalidade para o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, e em abril para representantes dos presidentes do Senado Federal e da Câmara.

“Ele é um seguro de natureza privada com o objetivo de fornecer amparo financeiro para a população mais vulnerável e exposta a riscos provocados por chuvas, inundações, alagamentos ou desmoronamentos”, diz Oliveira. A ideia consiste em uma contribuição de R\$ 3,00 na conta de telefonia ou de luz, exceto de famílias beneficiadas por programas assistenciais, formando um fundo emergencial que seria gerido pelas seguradoras.

Ao ser decretado o estado de calamidade pelo governo, este identificaria as unidades atingidas, que receberiam rapidamente uma indenização de R\$ 10 mil via Pix, mais R\$ 5 mil para auxílio funeral, no caso de óbito – esses pontos estão sendo debatidos com defesas civis locais e prefeituras, que teriam melhor acesso às residências e à população. Os beneficiados pelo seguro poderiam usar os recursos livremente, conforme suas necessidades. “É um auxílio direto para que as famílias tenham garantido um valor para recomeçar suas vidas com dignidade. O maior desafio, no entanto, reside no





debate político sobre o instrumento de arrecadação”, diz Oliveira. Embora a proposta seja considerada boa por especialistas, o complicado será aprovar um aumento, ainda que pequeno, nas contas do consumidor.

A tragédia no Sul do país acionou R\$ 6 bilhões em indenizações de seguradoras e resseguradoras, segundo dados da CNseg – o prejuízo total é estimado em cerca de R\$ 100 bilhões pela confederação e em R\$ 89 bilhões, segundo números usados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). “A resposta das seguradoras foi rápida e todas as apólices que deveriam ser pagas foram pagas”, afirma Carlos Queiroz, diretor da Susep. A autarquia publicou, no fim de 2024, um estudo de caso que identifi-

cou a lacuna de proteção contra catástrofes naturais – ela é a diferença entre o prejuízo decorrente dos sinistros e os pagamentos de indenizações pelas seguradoras. No Rio Grande do Sul, ela foi de 93%, ou seja, apenas 7% tinham algum tipo de cobertura de seguros. Esse é um enorme “campo de futebol” que a Susep acredita que pode ser trabalhado pelo mercado segurador.

A lacuna não é uma exclusividade brasileira, mas por aqui é maior. No mundo todo, a seguradora suíça Swiss Re estimou que as catástrofes naturais em 2023 trouxeram perdas de US\$ 280 bilhões, sendo que US\$ 108 bilhões foram de indenizações por seguros – uma lacuna de 61,4%.

No Brasil, o hiato da contratação do seguro existe até mesmo no setor

agrícola – que é muito relevante para a economia, dependente do clima e que conta com incentivo para a contratação de seguro. Apenas 7,6% da área plantada do país possui algum tipo de cobertura de seguro rural, que é uma modalidade privada, mas subsidiada pelo governo federal em seu Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR). Os dados são do Ministérios da Agricultura e Pecuária, trabalhados pelo centro de estudos FGV Agro, e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Vale lembrar que o seguro social cobriria apenas uma parte das perdas e que mesmo a contratação individual dos seguros pode não cobrir todos os prejuízos decorrentes de eventos climáticos. “É importante considerar que a atuação da seguradora está limitada ao conteúdo da apólice”, afirma a advogada Luiza Jordão, associada do escritório Veirano Advogados. “Muitas vezes, apenas no momento em que ocorre a catástrofe é que o segurado descobre que aquele evento específico estava excluído da cobertura, que o valor atribuído ao seu bem era inferior ao seu valor real, ou que o limite contratado para a indenização era insuficiente.”

Por isso, não é possível esperar uma indenização compatível para “ter os bens de volta” se o segurado não tinha uma abrangência para esse amplo tipo de risco. Em alguns casos, Jordão diz que é possível ajuizar a responsabilidade do Estado quando ele não protege a população e não adota políticas públicas adequadas para a prevenção e mitigação de desastres. “A omissão do Estado, infelizmente, é frequente. Mas fazer prova de nexo causal pode ser uma dificuldade. Não é algo para ser encarado como solução rápida ou garantida.”

↑  
Jordão, do Veirano: difícil é provar a omissão do Estado



# QUANTO CUSTA UMA CATÁSTROFE?

SEGURADORAS CRIAM MODELOS QUE TENTAM PREVER E QUANTIFICAR O AUMENTO DA SINISTRALIDADE DECORRENTE DA MUDANÇA CLIMÁTICA

POR **ANDRÉ TOMAZELLA**

22

A conta das mudanças climáticas chegou. Enchentes, secas e vendavais vêm elevando a sinistralidade e forçando o setor de seguros a rever estratégias e preços. No Brasil, o desafio é maior: com baixa penetração e poucos dados históricos confiáveis, as seguradoras enfrentam dificuldade para mensurar riscos, fazer a precificação e oferecer proteção efetiva à população. “Sem ampla base de segurados, há mais seleção adversa e prêmios altos. A falta de dados dificulta o aprimoramento dos modelos atuariais”, explica Cláudia Prates, diretora de sustentabilidade da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

Diante desse cenário, seguradoras e resseguradoras têm recorrido a análises preditivas e tecnologias de inteligência climática. Em agosto de 2024, a Guy Carpenter lançou um modelo preditivo adotado por mais de dez empresas no Brasil. A ferramenta incorpora variáveis como geologia, uso do solo e atividade humana e é usada para dimensionar com precisão resseguros, provisões e limites contratuais. Segundo Pedro Farme, CEO da companhia, a inovação permite estimativas estatísticas de danos, superando abordagens centradas apenas em mapas de risco. Com essas análises, a empresa atua em habitacional, concessões, automóveis, vida e seguros massificados. “A ideia é levar a sofisticação das apólices corporativas ao segurado individual”, comenta.

Desde 2009, a Tokio Marine aprimora modelos internos que relacionam eventos climáticos à subscrição de riscos, com base em dados meteorológicos e operacionais. “Identificamos o impacto na sinistralidade como principal risco material e criamos modelos para entender sua relação com eventos climáticos”, diz Arnaldo Bechara, diretor de automóvel, precificação e RD massificados. A maior frequência e intensidade de fenômenos extremos elevou os custos, especialmente em automóvel e patrimoniais. Em 2024, os prêmios cresceram 10,6% e a seguradora pagou R\$ 6,5 bilhões em indenizações, parcela relevante delas diretamente relacionada a sinistros decorrentes de eventos climáticos extremos – especialmente nas carteiras de seguros de automóveis e patrimoniais.



DIVULGAÇÃO

←  
Farme, da Guy Carpenter: modelo preditivo supera abordagens centradas em mapas de risco



A Allianz Brasil também aposta em modelos estatísticos e geoespaciais para estimar perdas em automóveis, residências e seguros agropecuários. Fábio Morita, diretor-executivo de automóvel, massificados e vida, destaca variáveis como topografia, geodemografia e índices climáticos ligados a El Niño e La Niña.

No segmento agropecuário, a empresa combina dados históricos com análises da agência climática dos Estados Unidos (NOAA, na sigla em inglês) em relatórios quinzenais sobre o clima. A seguradora recorre a geolocalização, inteligência artificial (IA) e big data para refinar preços e antecipar riscos. Em 2024, cresceu acima da média: 6,8% em automóvel, 23% em residência e 21% em rural.

Embora a transição a modelos preditivos seja clara, nem todas as seguradoras aderem a esse tipo de precificação, muito sensível à sinistralidade. A Bradesco Seguros, por exemplo, evita esse caminho para conter altas excessivas nos prêmios, uma vez que os modelos preditivos reagem fortemente a aumentos nos sinistros como enchentes.

“Preferimos conscientizar o cliente a repassar custos climáticos”, afirma Saint’Clair Lima, diretor da companhia. A conscientização se refere à percepção do risco climático e à importância de contratar coberturas específicas (como contra alagamento, prejuízos decorrentes de vendavais etc.). Ele informa que, nos quatro meses seguintes a eventos climáticos relevantes, as pessoas ficam mais conscientes dos riscos e a contratação de alguns seguros aumenta de 15% a 30%. No Sul, a cobertura contra alagamentos cresceu 158%, mas cobre só 4% a 6% do 1,5 milhão de residências seguradas. “A baixa adesão mostra

que o cliente ainda subestima o risco climático”, avalia Lima.

Ainda assim, a Bradesco Seguros investe em inteligência climática e ferramentas digitais para antecipar impactos. “Usamos IA para mapear riscos e prever demanda por guinchos e criamos uma área de inteligência climática para apoiar decisões”, diz Lima. Mas os modelos preditivos são usados apenas para logística, enquanto a precificação continua baseada em dados históricos.

Com a imprevisibilidade climática, crescem os seguros paramétricos, apólices que pagam automaticamente ao se atingirem parâmetros climáticos predefinidos, como chuva ou temperatura, sem necessidade de comprovar prejuízo. Na Marsh Brasil, a procura aumentou 20% após as enchentes no Sul. “A grande vantagem desse produto é que ele funciona como um hedge climático. O parâmetro foi atingido? A seguradora paga.



ARI VERSIANI / DIVULGAÇÃO



**Lima, da Bradesco Seguros, aposta na conscientização do cliente**

Simples assim”, afirma Carolina Jardim, diretora de especialidades de soluções de crédito. Esses produtos vêm ganhando espaço no agronegócio, energia e logística, mas ainda têm potencial pouco explorado em áreas como hotelaria, onde já são comuns em países desenvolvidos.

Do lado regulatório, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) incentiva o uso de modelos preditivos pelo Sandbox Regulatório, com edital aberto para projetos sustentáveis. “O avanço é visível no seguro rural, que se tornou altamente tecnológico”, explica Jéssica Bastos, diretora de organização de mercado e regulação da Susep. Tecnologias como o georreferenciamento agilizam indenizações e melhoram a precificação dos riscos. “A regulação precisa ser dinâmica para acompanhar as mudanças climáticas, pois esse seguro evita grandes perdas de safra e impactos na inflação dos alimentos.” ■



# CONTRA O INVESTIMENTO OBRIGATÓRIO

SEGURADORAS QUESTIONAM APLICAÇÃO COMPULSÓRIA DE PELO MENOS 0,5% DAS RESERVAS TÉCNICAS EM CRÉDITOS DE CARBONO

POR **EDUARDO GERAQUE**

24

O texto do artigo 56 da Lei nº 15.042/2024, que cria o mercado regulado de carbono, não deixa dúvidas. As sociedades seguradoras, as entidades abertas de previdência complementar, as sociedades de capitalização e os resseguradores locais deverão usar pelo menos 0,5% de suas reservas técnicas anuais para compra de créditos de carbono, ativos usados para reduzir emissões de gases estufa no planeta. Os cálculos feitos pelo setor de seguros estimam que tal obrigação legal pode movimentar algo ao redor dos R\$ 9 bilhões.

“Essa obrigação coloca em risco a solvência das empresas e é, na prática, inexecutável”, afirma Alexandre Leal, diretor técnico de estudos e relações regulatórias da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), entidade que representa o setor. A instituição entrou, em março, no Supremo Tribunal Federal (STF) com uma Ação Direta de Inconstitucionalidade (Adin), pleiteando a declaração de inconstitucionalidade do artigo 56 da lei. Não há um prazo para o STF se pronunciar e, por enquanto, também não se espera que haja punição às seguradoras que não a cumprirem.

O argumento principal do setor, sustenta Leal, é manter as obrigações acordadas com todos os clientes que buscam seguros, previdência privada ou títulos de capitalização. “São milhões de brasileiros que, ao contratar um desses produtos, têm a certeza de que as empresas vão gerir os ativos financeiros com responsabilidade, para que eles estejam disponíveis quando necessário.”

Para os especialistas da CNseg, os créditos de carbono não apresentam segurança, rentabilidade ou transparência. “São ativos que não preservam a solvência e a liquidez das entidades”, afirma Leal. Outro ponto importante, defende o diretor, é o descompasso entre oferta e demanda. Se, de um lado, a legislação obriga que aproximadamente R\$ 9 bilhões sejam colocados sobre a mesa, de outro, o mercado nacional de créditos de carbono atualmente movimenta por volta de R\$ 1 bilhão. “Trata-se, portanto, de um mercado ainda incipiente, com baixa liquidez, com pouquíssima transparência e sem padronização”, argumenta. Ele aponta ainda para as divergências sobre como contabilizar os créditos e diz que nem todos os mecanismos do mercado de carbono estão regulamentados.

“Claro que no momento ainda não há crédito suficiente, mas em cinco ou seis anos podemos





# A GENTE PRECISA DE MECANISMOS QUE INCENTIVEM ECONOMICAMENTE A REDUÇÃO DE EMISSÕES



LEONARDO RODRIGUES / VALOR

Ronaldo Seroa | **ECONOMISTA E PROFESSOR DA UERJ**

25

alcançar os volumes necessários. A lei serviria como motor de demanda”, avalia Ronaldo Seroa, economista e professor da Universidade Estadual do Rio de Janeiro (UERJ), que estuda há mais de 20 anos o mercado de carbono e ajudou na elaboração da lei. De acordo com o especialista, os chamados créditos jurisdicionais, que estão sendo desenhados a partir de projetos ligados aos governos estaduais, principalmente na Amazônia, têm muito potencial para gerar uma oferta robusta de ativos regulamentados pela legislação.

A compra regular de créditos de carbono por grandes atores, segundo Seroa – como as seguradoras e empresas de outros setores –, é fundamental para dar tração a um mercado ainda incipiente. “Com a compra regular você cria uma atratividade para que muita gente gere crédito de carbono. Seria um estímulo enorme”, afirma.

Seroa, entretanto, concorda que ainda há muito a ser feito em termos legais, principalmente na regulamentação da lei. “A gente precisa de mecanismos que incentivem economicamente a redução de emissões. É assim que se cria mercado e se cumprem metas climáticas.”

Os estudiosos das mudanças climáticas, tanto dentro quanto fora do governo, são unânimes em afirmar que o mercado de carbono é uma importante ferramenta para que o Brasil atinja suas metas de descarbonização. Em novembro, o país vai sediar, em Belém (PA), a COP30, conferência anual sobre o clima da ONU com a participação de 198 países.

A CNseg, segundo Leal, entende que o setor de seguros é um aliado natural da agenda climática e que está comprometido com a transição para uma economia de baixo carbono. No entanto, a imposição de um investimento compulsório levanta

preocupações quanto à sua forma e viabilidade. “A obrigatoriedade também fere os princípios da isonomia, da livre iniciativa, da livre concorrência, do poluidor-pagador, da proporcionalidade, da razoabilidade, da segurança jurídica e da liberdade econômica. É uma proposição discriminatória, vedada pela Constituição Federal, pois atinge apenas o setor segurador.”

Hoje, no Brasil, as negociações no mercado de carbono vêm ocorrendo no segmento voluntário. O diretor da CNseg considera que o investimento em “green bonds” soberanos é uma alternativa mais ampla, que permite a destinação de recursos a diversos tipos de projetos sustentáveis, uma vez que esses títulos possuem liquidez, são negociados de forma transparente e representam uma opção viável para apoiar a agenda climática sem comprometer os recursos destinados ao pagamento de indenizações e benefícios dos segurados. **V**





# MUITOS DESAFIOS E OPORTUNIDADES

LEGISLAÇÃO ENTRA EM VIGOR EM DEZEMBRO E EXIGE REESTRUTURAÇÕES OPERACIONAIS, CONTRATUAIS E JURÍDICAS DAS SEGURADORAS

POR **DENISE BUENO**

26

Um dos principais desafios do setor de seguros em 2025 é, sem sombra de dúvidas, a adaptação à nova Lei nº 15.040/2024, conhecida como Marco Legal dos Seguros, que representa a maior reforma do setor segurador nas últimas seis décadas. “A nova lei revoga os dispositivos do Código Civil que tratavam do contrato de seguro, foi discutida com todos os atores do setor e tem o objetivo de modernizar e aprimorar as regras dos contratos de seguros, conferindo mais segurança jurídica às transações e aproximando o Brasil de países com regulação moderna, como Alemanha, Japão e Reino Unido”, afirma Alessandro Octaviani, titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

O texto tramitou por mais de duas décadas em versões anteriores, mas foi reformulado a partir de 2019 com apoio técnico da Susep e de entidades do setor. Foi sancionado pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva em dezembro passado e entra em vigor em 11 de dezembro de 2025. Um de seus principais pontos é a interpretação das cláusulas contratuais em favor do segurado, em caso de ambiguidades.

Entre os dispositivos centrais está a obrigatoriedade de fundamentação das negativas de cobertura. O prazo máximo para análise dos prejuízos e pagamento dos danos ao segurado passa a ser de 30 dias, podendo ser suspenso apenas duas vezes – e somente uma vez nos casos de apólices de seguro de vida, de veículos ou com valores até 500 salários mínimos. Em casos de maior complexidade, a Susep poderá autorizar um prazo de até 120 dias.

Uma das críticas de seguradoras e resseguradoras é que a lei não diferencia o que é um risco de consumidor e o que é um risco de grandes empresas. Isso deixou uma lacuna no entendimento e não está claro como a distinção será aplicada. Diante da falta de clareza, até junho havia entre os executivos o temor de que a nova lei traga restrições à capacidade de capital das companhias ou aumentos de preços.

No segmento de grandes riscos, o desafio é maior, pois exige reformulação de cláusulas, subscrição mais rigorosa e documentação minuciosa. “Se a seguradora não cumprir os prazos, terá que pagar a indenização, mesmo havendo fundamento técnico para a negativa. Além disso, uma negativa mal fundamentada também poderá gerar obrigação de indenizar”, explica Glauce Carvalho, diretora jurídica da CNseg.



## O QUE MUDA NO NOVO MARCO LEGAL DOS SEGUROS

| TEMA                                                                                                                           | COMO ERA                                                                                                                                                                                                | COMO FICOU                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>Cancelamento do contrato</b>              | ▶ Não havia proibição legal explícita para cancelamento unilateral pela seguradora                                                                                                                      | ▶ Proibido o cancelamento unilateral do contrato pela seguradora (Art. 9º, §5º)                                                                                                                                                                                                                    |
|  <b>Agravamento de risco</b>                  | ▶ Comunicava-se à seguradora e ela decidia se ajustava o contrato. Necessidade de comprovação de nexo causal, conforme entendimento jurisprudencial                                                     | ▶ Aumento do risco deve ser significativo e contínuo. Diferenciação de tratamento entre a ausência de comunicação dolosa e culposa. Necessidade de comprovação do nexo causal prevista em lei (Arts. 13 e 14)                                                                                      |
|  <b>Avaliação de risco</b>                  | ▶ Baseada em declarações genéricas do segurado. Princípio da boa-fé objetiva. Segurado devia declarar tudo aquilo que, pelo seu conhecimento, seria suscetível de impactar no risco que seria subscrito | ▶ Necessidade de questionário objetivo e vinculante. Impossibilidade de negar o pagamento de indenização com base na ausência de informação que não tenha sido questionada na contratação (Art. 44)                                                                                                |
|  <b>Aceitação</b>                           | ▶ Inexistência de previsão de aceitação tácita                                                                                                                                                          | ▶ Aceitação tácita do risco de seguro após 25 dias do envio da proposta e do risco de resseguro em até 20 dias do envio da proposta (Arts. 49 e 60, §1º)                                                                                                                                           |
|  <b>Seguro massificado X Grandes riscos</b> | ▶ Existia distinção regulatória com maior liberdade para negociação de clausulados, dada a não necessidade de registro prevista na Resolução CNSP nº 407/2021                                           | ▶ O Marco Legal não diferencia seguros massificados e de grandes riscos. Estabelece necessidade de registro de condições e diminui a flexibilidade para negociações (Arts. 49; 59; 60, §1º e 129)                                                                                                  |
|  <b>Resseguro</b>                           | ▶ Regras pouco detalhadas, com base em contratos e práticas internacionais                                                                                                                              | ▶ Estabelece prazos para aceitação tácita de riscos (20 dias), obrigação de notificação da resseguradora em ações judiciais, cobertura de despesas de regulação e salvamento, salvo disposição contratual em contrário (Arts. 60-65)                                                               |
|  <b>Recusa da seguradora</b>                | ▶ Não havia regra clara sobre fundamentação e limites da recusa                                                                                                                                         | ▶ A recusa deve ser expressa e motivada. A seguradora não pode inovar os fundamentos após a negativa, salvo novos fatos. Pode usar defesas contratuais antes e, exceto em seguros de vida ou integridade física, também após o sinistro (Art. 73)                                                  |
|  <b>Pagamento de sinistro</b>               | ▶ Prazo estabelecido tão somente na regulamentação infralegal: 30 dias após entrega de todos os documentos pertinentes                                                                                  | ▶ Prazo legal de 30 dias com possibilidade de suspensão por no máximo duas vezes, havendo necessidade de documentos complementares (Arts. 86 e 87). Dever de adiantamento de valores parciais já apurados (Art. 77). Decorrido o prazo sem negativa, há decadência do direito de negar a cobertura |
|  <b>Regulação de sinistros</b>              | ▶ Pode ser desenvolvida por terceiros, sem responsabilidade solidária com a seguradora. Prazo regulamentar de 30 dias                                                                                   | ▶ Terceiros respondem solidariamente pelos danos decorrentes da demora de resposta ao segurado (Art. 78). Prazo legal de 30 dias, sob pena de decair no direito da recusa. Possibilidade de prorrogação para até 120 dias (Art. 86)                                                                |

Fonte: Lefosse Advogados





DIVULGAÇÃO



Carvalho, da CNseg: cooperação do mercado será fundamental para a implementação

diz Luciana Dias Prado, sócia do escritório Lefosse Advogados. Para ela, o setor passará por pelo menos dois anos de adaptação intensa.

Para o consumidor, a nova lei traz ganhos importantes no seguro de vida: liberdade na indicação de beneficiário, vedação de novas carências em renovações, obrigatoriedade de cobertura mesmo em casos de morte decorrente de atividades arriscadas e transparência nos prazos de prescrição.

Apesar dos inegáveis avanços, a CNseg alerta para pontos que ainda requerem atenção especial por parte das autoridades reguladoras, seguradoras e operadores do direito. Um deles é o risco de conflito com o Código Civil. Embora a nova lei tenha criado um sistema específico para os contratos de seguro, o Código Civil permanece vigente e, se reformado com normas divergentes – como está em discussão no Congresso –, pode gerar insegurança jurídica e até comprometer o próprio marco legal.

Outro ponto de atenção é o capítulo do resseguro, que, apesar de ter reconhecida a sua importância estrutural dentro da lógica securitária, ainda demanda regulamentações complementares. Temas como divisão do risco entre seguradoras e resseguradoras, cessão obrigatória e atuação de resseguradoras estrangeiras seguem pendentes e serão cruciais para a plena efetividade do novo marco.

Também há preocupação com a interpretação judicial da nova legislação. A previsão de que cláusulas sejam lidas sempre em favor do segurado pode, em determinados casos, provocar desequilíbrio se for aplicada de maneira absoluta. “É fundamental que haja bom senso na aplicação das normas para evitar distorções que prejudiquem a lógica contratual ou

No mercado de resseguros, a lei terá impacto indireto, especialmente sobre a transferência de carteiras e a aceitação de riscos. A Susep pretende incluir, em regulamentação, medidas para garantir rastreabilidade e evitar a aceitação tácita. A proposta é criar endereços digitais controlados para o envio de propostas. “A adaptação não é simples, mesmo nos seguros massificados. Há impacto nas estruturas técnicas, contratuais, operacionais e tecnológicas. A cooperação entre os

atores do mercado será fundamental para a implementação bem-sucedida”, afirma Carvalho.

A nova lei também reforça a obrigatoriedade de as seguradoras apresentarem questionários claros no momento da contratação. Caso deixem de perguntar, não poderão alegar omissão futura por parte do segurado. “Isso pressiona a qualidade da subscrição e da formação contratual, tanto para seguros complexos quanto para seguros simplificados”,



# Corretor, de que o seu cliente precisa?

10  
anos

Tem quem precise de proteção simples.

Tem quem exija soluções complexas.

Tem quem está começando  
e quem já tem tudo,  
menos tempo a perder.

E para todos eles,

**tem seguro AXA.**



JUNTOS A CADA PASSO *da sua jornada*



incentivem ações oportunistas", considera Carvalhal.

As seguradoras de menor porte, com estruturas menos digitalizadas ou menos capitalizadas, podem enfrentar mais dificuldades na adequação. A CNseg vem orientando o setor a aproveitar o período da "vacatio legis" para realizar diagnósticos internos e buscar capacitação técnica, inclusive junto aos órgãos reguladores.

A efetividade da nova lei dependerá não apenas da sua implementação pelas seguradoras, mas também de uma regulamentação clara por parte do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e da Susep, além de um esforço conjunto para construção de jurisprudência sólida e coerente. "Estamos muito tranquilos quanto à garantia do direito de fala de todos os participantes do mercado. Esse é um processo dialógico de verdade", diz Octaviani, da Susep.

Segundo Ernesto Tzirulnik, advogado que coordenou a redação do anteprojeto da lei, a principal contribuição da nova legislação é fortalecer a análise técnica e a clareza dos contratos. "As regras são claras e objetivas. O maior impacto está na subscrição: o mercado será estimulado a investir mais em análise técnica e formação de contratos com cláusulas claras. O resultado será um ambiente menos litigioso e mais profissional."

Tzirulnik também aponta que a lei terá impacto sobre eventos ocorridos antes da sua vigência, mas comunicados após sua entrada em vigor. Por exemplo, um sinistro ocorrido um dia antes, mas comunicado depois da data de vigência, seguirá as regras da nova legislação. No entendimento do ministro do Supremo Tribunal Federal (STF) Luiz Fux, ela só se aplica a contratos firmados após

essa data, respeitando o princípio da segurança jurídica.

O impacto é realmente relevante para as seguradoras. Em anonimato, uma grande companhia citou que já investiu mais de R\$ 3 milhões em consultoria para ter um diagnóstico de tudo que precisa mudar para se adaptar à nova lei.

"O impacto é muito relevante, especialmente nas companhias que atuam com grandes riscos. A adaptação é jurídica, organizacional e tecnológica. Quem não estiver preparado, corre risco regulatório e financeiro", afirma o advogado Cássio Amaral, sócio do Machado Meyer. Ele ressalta que grande parte das disposições é autoaplicável, ou seja, não depende de regulamentação para entrar em vigor.



DIVULGAÇÃO



**"Quem não estiver preparado, corre risco regulatório e financeiro", diz Amaral, do Machado Meyer**

Rodrigo Gouvea, sócio da Oliver Wyman, alerta para a complexidade da implementação. "Cumprir as exigências do novo marco não é trivial. É preciso revisar processos de ponta a ponta, especialmente em seguradoras multilinha com sistemas legados. A transição exige cautela, mas também pode ser uma oportunidade para melhorar serviços e produtos."

Paul Conolly, diretor-executivo de especialidades da Marsh Brasil, avalia que o marco estimula boas práticas. "O novo prazo de regulação de sinistro e as novas exigências contratuais determinam revisão das apólices. Criamos um grupo de trabalho interno com áreas técnicas, comerciais e jurídicas para garantir a melhor solução aos clientes", afirma. **V**



# Quando o assunto é proteger, criamos soluções tão completas quanto a nossa história.



Há 100 anos, a Generali protege os sonhos e as conquistas dos brasileiros, com soluções para pessoas, famílias e empresas de todos os tamanhos. Isso é mais do que uma história de sucesso. É uma relação de confiança que ultrapassa o tempo.



Seguro  
de Vida



Garantia  
Estendida



Seguro para  
Celular e Portáteis



Seguro  
Prestamista



Perda e Roubo  
de Cartão • Pix



Residencial



Seguro  
Viagem



Assistência  
Medicamentos



Assistência  
Pet



Seguro  
Bolsa Protegida



Riscos de  
Engenharia e  
Patrimoniais



Seguro  
Responsabilidade Civil

[generali.com.br](https://www.generali.com.br) /     

 **GENERALI**

**100**  
ANOS

O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep.





ROBSON CESCO / IMAGEM



Maffia, do Sistema OCB: a nova lei permitirá incluir milhões de pessoas no mercado

## NOVOS COMPETIDORES EM CENA

ENTRADA DAS COOPERATIVAS EM VÁRIOS SEGMENTOS DEVE AUMENTAR A CONCORRÊNCIA E CONTRIBUIR PARA AMPLIAR A COBERTURA SECURITÁRIA

POR **DENISE BUENO**

O setor de seguros se prepara para uma mudança estrutural com a entrada em vigor da Lei Complementar nº 213/2025, que regula a atuação de cooperativas e associações de proteção patrimonial como operadoras de seguros. A legislação, sancionada em março e atualmente em processo de regulamentação pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), abre espaço para novos modelos de negócio em um mercado historicamente concentrado.

Segundo Júlia Normande Lins, diretora da Susep, é natural que a entrada desses novos atores gere uma percepção de concorrência direta para as seguradoras tradicionais, especialmente no ramo de automóveis, no qual as associações já atuavam informalmente. “A lei de fato amplia a competição, mas para além das mudanças no ambiente competitivo, nosso olhar também está



no aumento do acesso ao seguro, que ainda é muito baixo no Brasil. Estima-se que a frota circulante brasileira é de 75 milhões de veículos. Desses, mais de 40 milhões não possuem cobertura por seguro ou por proteção veicular”, afirma.

A nova lei permite que cooperativas de seguros operem em todos os ramos, com exceção daqueles que forem vedados pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), como previdência e capitalização. Já as associações de proteção patrimonial terão restrições maiores e poderão operar somente nos segmentos autorizados pela regulamentação em curso. A expectativa da Susep é que a legislação gere um salto na inclusão securitária, mas também exige atenção à fiscalização e à regulação proporcional à natureza das novas entidades.

“Ainda estamos avaliando se o Open Insurance e o SRO [Sistema de Registro de Operações] serão obrigatórios para as cooperativas e associações desde o início. Sabemos que o custo regulatório é relevante, principalmente para empresas menores e iniciantes, então esse ponto precisa ser muito bem calibrado, considerando aspectos concorrenciais e o interesse dos consumidores”, afirma Lins.

O novo Marco Legal dos Seguros (Lei nº 15.040/2024) também pode fomentar movimentos de expansão dentro do próprio setor cooperativo. Cooperativas de crédito e de saúde, como a Unimed, já estudam possibilidades de diversificação. Para Helton Freitas, presidente da Unimed, que acompanha a regulamentação, a lei abre novas perspectivas para a sinergia com outros segmentos do cooperativismo. “Nossa principal atuação continuará sendo nos segmentos em que já temos experiência, como vida,

patrimonial e previdência. Mas queremos fazer isso de forma ainda mais inclusiva. O grande diferencial das cooperativas é a proximidade com seus públicos. Isso permite desenhar soluções mais aderentes à realidade socioeconômica de cada região”, diz.

Ele destaca ainda que a ampliação da concorrência pode beneficiar o consumidor, ao oferecer um maior número de opções e preços mais acessíveis. “O impacto será positivo, tanto para o setor cooperativista quanto para o mercado de seguros como um todo. Mas é essencial que essa abertura venha acompanhada de uma regulamentação adequada, que garanta a sustentabilidade des-

as operações. É preciso precificar bem, entender os riscos e estruturar governança robusta.”

A MAG Seguros já começou a viver esse mundo integrado desde 2016, quando criou uma joint venture com o Sistema de Cooperativas Financeiras do Brasil (Sicoob). Helder Molina, chairman e CEO do grupo MAG, afirma que a lei que regula a atuação de cooperativas e associações de proteção patrimonial como operadoras de seguros é um marco importante e positivo para o setor. “Trata-se de um movimento que pode trazer muitas oportunidades. As cooperativas têm um papel importante na economia nacional, portanto é interessante que



**Freitas, da Unimed: intenção de manter os segmentos de atuação, mas intensificar a inclusão**



NILTON FUKUDA / DIVULGAÇÃO



essa movimentação também aconteça entre as seguradoras. Além disso, com a ampliação de novos operadores que estarão sob obrigações preestabelecidas, temos a possibilidade de um crescimento saudável do setor, com novas ofertas de produtos e serviços, e competitividade justa”, afirma o CEO da MAG, que tem parceria com as cooperativas Unicred, Ailos, Cresol, Uniprime e Credisis para a venda de seguros de vida.

Para a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), que representa as seguradoras tradicionais, o movimento é positivo desde que ocorra com isonomia regulatória. Segundo Ney Dias, presidente da entidade, a regulamentação pode corrigir distorções históricas, como a atuação de associações de proteção veicular fora dos marcos legais. “A expectativa do setor é que a regulamentação, em elaboração pela Susep, avance no sentido de corrigir distorções históricas e estabelecer um ambiente competitivo mais equilibrado. O mercado segurador está preparado para conviver com novos modelos, desde que haja isonomia regulatória, garantias ao consumidor e fiscalização efetiva”, afirma. Segundo Dias, é fundamental manter distinções claras entre os modelos jurídicos. “O mais importante é assegurar que o crescimento do setor ocorra com responsabilidade, inovação e respeito aos direitos dos segurados.”

No cooperativismo, o momento é considerado histórico. Clara Pedrosa Maffia, gerente de relações institucionais da Organização das Cooperativas Brasileiras (Sistema OCB), afirma que a nova lei permitirá incluir milhões de pessoas no mercado segurador formal. “O cooperativismo é um modelo empreendedor único.



DIVULGAÇÃO



**Molina, do grupo  
MAG: nova lei  
que trata de  
cooperativas  
e associações  
é um marco  
positivo**

Ele permite que pessoas com demandas semelhantes se auto-organizem para ofertar serviços, com escala e competitividade. No agro, por exemplo, pequenos produtores conseguem exportar para a China porque não estão sozinhos. Fizeram isso por meio de cooperativas.”

Com 4,5 mil cooperativas registradas e 24 milhões de cooperados, o Sistema OCB projeta que a atuação no setor de seguros deve crescer rapidamente. “Estamos no processo de regulamentação com a Susep. Participamos de reuniões técnicas e temos encontrado diálogo aberto. Sabemos que haverá exigências de capital e estamos nos preparando

com estudos técnicos. O que defendemos é que haja flexibilidade para fomentar o surgimento de novas entidades”, diz Maffia.

A dirigente destaca ainda o papel das cooperativas no desenvolvimento regional. Estudos do Sistema OCB com a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) mostram que a presença de uma cooperativa aumenta, em média, o Produto Interno Bruto (PIB) per capita de um município em R\$ 5 mil. “As cooperativas estão onde o mercado tradicional não quer ou não consegue atuar. Atendem segmentos e municípios que não são viáveis para empresas com fins lucrativos. É por isso que dizemos que o Brasil está tirando um atraso de décadas com a nova legislação.”

O potencial de impacto é significativo. Segundo projeção da OCB, a entrada das cooperativas no setor de seguros pode gerar um impacto adicional de até 15% no volume do mercado, que já se aproxima de 6,4% do PIB. Globalmente, as seguradoras cooperativas e mutualistas atendem cerca de 889 milhões de pessoas e movimentam mais de US\$ 1,4 trilhão em prêmios.

Na avaliação da Susep, a transição deverá ser gradual e o sucesso dependerá da clareza regulatória e da atuação coordenada com outras instituições. “Só saberemos de fato dos impactos após a regulamentação e a entrada desses novos players no mercado. Isso vai demandar ajustes não só das seguradoras, mas também das próprias cooperativas e associações. Os consumidores precisarão ser muito bem-informados para terem a correta percepção sobre as opções disponíveis e as diferenças entre os produtos e serviços que cada uma oferece”, conclui Lins, da Susep. ■



## INVISTA NO POTENCIAL DE QUEM MOVE SUA EMPRESA

Com a assinatura corporativa do Valor Econômico, seus colaboradores têm acesso à informação de qualidade do principal veículo de economia e negócios do país, reconhecido como referência no setor.

### Os conteúdos multiplataforma do Valor:

- Trazem análises sobre economia, finanças e negócios que fundamentam a tomada de decisões estratégicas do time;
- Conectam diferentes áreas de interesse para uma visão integrada;
- Dão acesso a fontes privilegiadas e confiáveis que influenciam a opinião pública e o universo corporativo;
- São produzidos por uma equipe de colunistas renomados e especializados;
- Entregam abordagens exclusivas e insights diferenciados sobre temas econômicos e financeiros do dia a dia da sua empresa;
- São reconhecidos e premiados pela sua excelência jornalística.

Consulte nossas condições especiais e adquira assinaturas do Valor Econômico como um benefício corporativo. Saia na frente com um time mais bem preparado!

Fale agora com nossa equipe comercial.

✉ [parcerias@edglobo.com.br](mailto:parcerias@edglobo.com.br)

📞 (11) 96655-7387

☎ (11) 3767-7059





# PERCALÇOS NO CAMINHO

OPEN INSURANCE TERMINA A TERCEIRA FASE, MAS AINDA NÃO É POSSÍVEL COMPRAR APÓLICES POR MEIO DO SISTEMA

POR **DENISE CHRISPIM MARIN**

36

O sistema digital para a conexão de consumidores a instituições dos mercados de seguros, previdência privada e títulos de capitalização deve chegar em 30 de junho a um ponto nevrálgico. Nesse dia, o sistema de seguros aberto, ou open insurance (Opin), conclui sua terceira fase sem que as primeiras transações entre clientes e seguradoras possam ser efetivadas.

Em algum momento ainda não revelado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), tais operações terão início dentro do novo sistema. “Primo” do open banking (ou open finance, como passou a ser chamado), que une em uma mesma infraestrutura tecnológica os clientes e as instituições financeiras do país desde 2021, o Opin teve sua construção iniciada na mesma época, com a perspectiva de tornar-se operacional no ano seguinte.

Ajustes regulatórios, entraves no meio do caminho e, sobretudo, a complexidade dos setores envolvidos levaram a sucessivas postergações dos prazos de conclusão das três fases previstas. O esforço atual da Susep concentra-se nas ferramentas de interação das instituições envolvidas e das Sociedades Processadoras de Ordem do Cliente (Spocs), que atuarão como iniciadoras das transações, e na definição da governança efetiva do sistema. Ainda estão em aberto tarefas que deveriam já estar superadas, como a integração dos aplicativos, ainda em fase de testes.

## ETAPAS DE IMPLEMENTAÇÃO

|                          |                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fase 1</b>            | Concluída                                                                                                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Abertura e padronização de dados das instituições envolvidas</li> <li>• Informações sobre canais de atendimento e de produtos e serviços</li> </ul>       |
| <b>Fase 2</b>            | Concluída                                                                                                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consumidor pode, se desejar, compartilhar seus dados com as seguradoras que preferir</li> <li>• Acesso do consumidor a sua carteira de seguros</li> </ul> |
| <b>Fase 3</b>            | Em conclusão<br>(prazo até 30 de junho)                                                                                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acesso do consumidor a informações sobre produtos e serviços específicos</li> <li>• Contratos ainda não são fechados no sistema</li> </ul>                |
| <b>O que ainda falta</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Governança definitiva do sistema</li> <li>• Interação entre os aplicativos das instituições envolvidas</li> <li>• Plena negociação entre consumidores e instituições</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                    |

Fontes: Susep, CNseg, FE Seguros



“Para nós, o open insurance é um instrumento a mais da política pró-competitividade da superintendência. O ecossistema ainda não está no seu ponto máximo de maturação. Mas não haverá retorno”, afirma Alessandro Octaviani, superintendente da Susep.

Até 1º de junho passado, 73 instituições estavam cadastradas, entre as quais 13 que aderiram de forma voluntária. Tal conjunto responde por 95% do mercado, segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), entidade que representa as empresas do setor. Na outra ponta, havia apenas 697 consumidores ativos no sistema em 31 de maio. Do início de abril ao final do mês passado, 8.650 pessoas consentiram com o compartilhamento de seus dados. Houve 2.143 milhões de requisições de dados abertos no período, na condição de teste. De concreto, o sistema permitiu-lhes a visualização de suas carteiras de seguros.

O compartilhamento de dados é a válvula-mestra do Opin, que, como o open banking, confere exclusivamente ao cidadão a opção de engajar-se, de escolher as instituições que terão acesso a suas informações e de retirar a autorização para o compartilhamento a qualquer momento. O modelo convencional de consulta a corretores e às empresas continuará disponível.

Para o cliente, a redução de custos e a melhor qualidade das apólices serão, em tese, fomentadas pelo ambiente mais competitivo do sistema. Mas já há areia nessa engrenagem. “O open insurance é um prédio em construção. Está no terceiro andar, não chegou à cobertura, mas vai vingar, inexoravelmente”, afirma Manuel Matos, vice-presidente da

Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor). “O fato, porém, é que todo banco grande desse sistema já fecha operações do Opin por meio do open banking.” Isso porque os bancos já têm recebido pedidos de clientes sobre seguros e efetuado as contratações de apólices diretamente dentro do open banking/finance. Matos considera que essa vantagem dos bancos traz dúvidas sobre a concorrência entre as empresas na plataforma do Opin. Os grandes bancos e seguradoras, explica Matos, detêm tecnologia e recursos para atuar fortemente. As empresas de médio porte podem ter recursos e contratar tecnologia. As pequenas, porém, terão de fazer acordos com as maiores para não perderem densidade no sistema. “O ambiente competitivo não tende a ser justo”, afirma.

Instituições envolvidas já investiram mais de R\$ 140 milhões no Opin nos últimos quatro anos, segundo Alexandre Leal Neto, diretor técnico e de estudos da CNseg. Mas a incerteza sobre o sucesso do sistema aberto prevalece na confederação, que critica o avanço muito rápido da construção de um sistema que abrange 156 segmentos específicos do setor de seguros. “Deveria ter havido mais cautela”, afirma Leal. “Para o consumidor, pode ser legal ter acesso a toda a sua carteira de seguros no Opin. Mas o custo-benefício desse investimento ainda é duvidoso”, considera.

O desinteresse das instituições não obrigadas pelas regras da Susep a participar do Opin, do ponto de vista da CNseg, é um termômetro relevante. De 70, apenas 13 ingressaram no sistema – e duas solicitaram desligamento. Entre as dúvidas da



DANIEL GAÇÃO

37



**“O ambiente competitivo não tende a ser justo”, diz Matos, da Fenacor**

CNseg, sobressai a incógnita sobre a inclusão dos 170 mil corretores de seguros do país no sistema. Igualmente, há estranheza diante do fato de apenas duas empresas terem se cadastrado como Spocs – a Guru Spoc e a Open Power – e da falta de clareza sobre quais serão os ganhos dessas iniciadoras da relação consumidor-instituições no Opin. “Em quatro anos, nada de palatável está construído e não se vê vantagem nesse fluxo eletrônico, que vai contra os usos e costumes do consumidor de buscar o produto com um corretor de seguros”, resume Leal. **V**





PRODUTOS

SAÚDE



38

## RECUPERANDO O EQUILÍBRIO

APESAR DOS DESAFIOS ESTRUTURAIS E DA ESTAGNAÇÃO NO NÚMERO DE USUÁRIOS, LUCRO DAS OPERADORAS BATE RECORDE

POR **MARIA LÍGIA PAGENOTTO**

O setor de saúde suplementar no Brasil vem apresentando recuperação financeira significativa desde meados de 2024. Dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), divulgados em 3 de junho, mostram um lucro líquido expressivo das operadoras de planos de saúde. Nos primeiros três meses de 2025, foram R\$ 7,1 bilhões, um salto de 114% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Esse valor corresponde a 7,7% da receita total de R\$ 92,9 bilhões. É o maior resultado líquido da série histórica desde 2018.







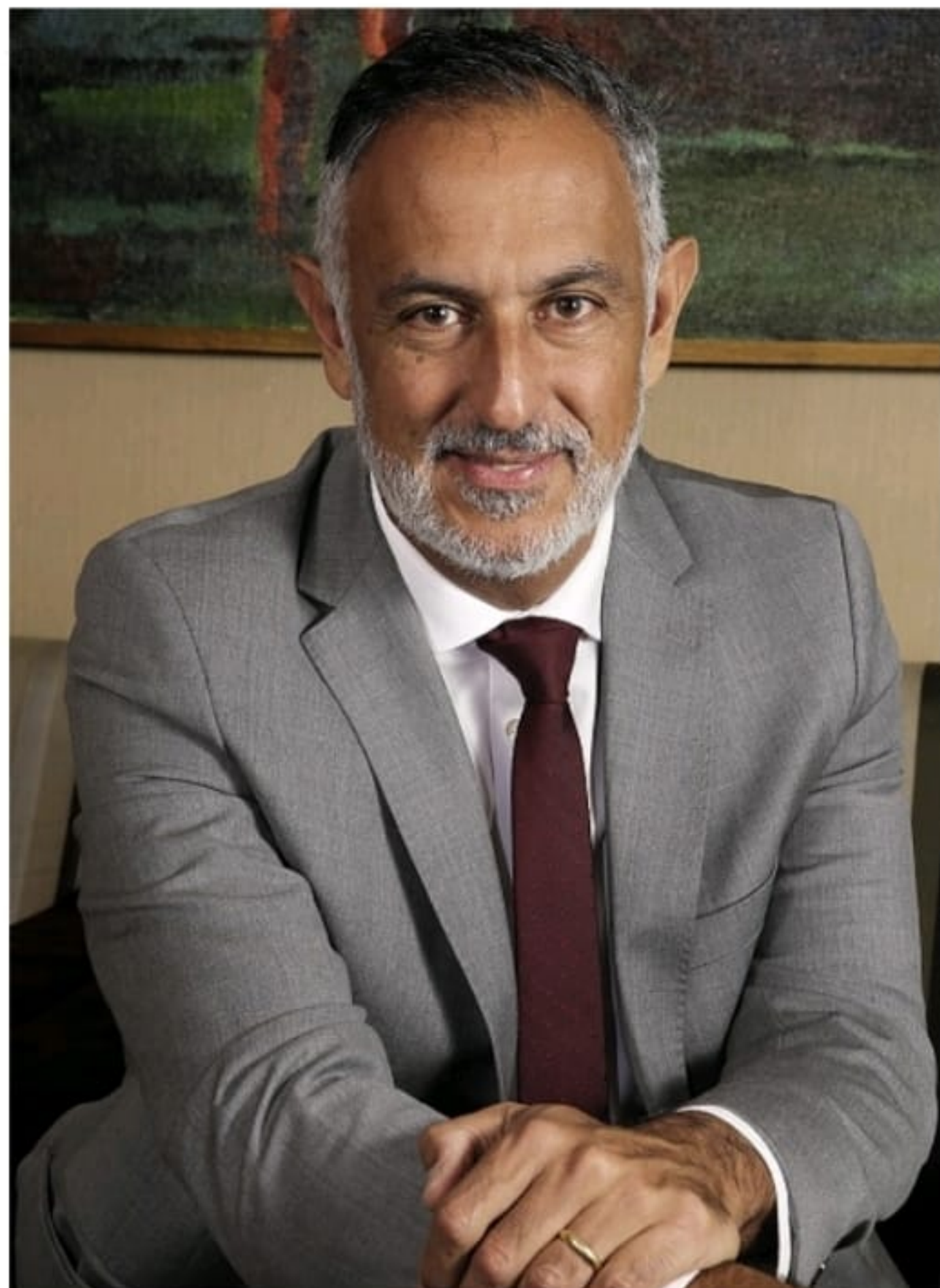
Apesar dos resultados positivos, entidades do mercado advertem para os desafios estruturais que o setor ainda enfrenta. A Associação Brasileira de Planos de Saúde (Abramge) acende um alerta sobre a sustentabilidade: o lucro operacional – que mede a rentabilidade da atividade principal – foi significativamente menor que o lucro líquido em 2024. “Embora os dados de 2024 indiquem uma melhora, os resultados seguem 33% abaixo dos patamares pré-pandemia”, diz Gustavo Ribeiro, presidente da Abramge. Ele acrescenta que 44,4% das operadoras médico-hospitalares, que cobrem 15,2 milhões de beneficiários, encerraram o ano com prejuízo.

“O setor está intrinsecamente ligado à performance do mercado formal de trabalho, pois a maioria dos contratos é coletivo-empresarial”, ressalta Bruno Sobral, diretor-executivo da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde). Ele aponta que, até abril (dado mais recente do Caged), a geração de empregos formais caiu 4,5% em relação a 2024. “A instabilidade macroeconômica, com a alta taxa de juros, tende a frear a atividade e impacta diretamente a captação de novos beneficiários”, acrescenta.

Além do cenário econômico, medidas legislativas e regulatórias implementadas a partir de 2022, como o fim do rol taxativo e a ampliação de coberturas para terapias específicas, impuseram maiores custos e impactaram os prêmios, com efeitos restritivos sobre o potencial de crescimento







CRISTIANO NUNES/DIVULGAÇÃO

tado em estratégias como ampliação do portfólio, produtos flexíveis e customizados, programas de promoção da saúde, novos modelos comerciais, maior uso da inteligência artificial (IA) e a verticalização de operações, com ampliação das redes próprias.

A Bradesco Saúde encerrou 2024 com cerca de 3,8 milhões de beneficiários, número estável em relação a 2023, e um índice de satisfação de 85%. O faturamento conjunto das empresas do grupo cresceu 10,45% em 2024. A Hapvida, outra gigante do setor, registrou receita líquida de R\$ 7,5 bilhões no primeiro trimestre deste ano, um aumento de 7,3% em relação ao mesmo período de 2024. “Os números foram impulsionados principalmente pelos reajustes contratuais e pelo aumento do ticket médio dos planos de saúde, que cresceu 9% em um ano, atingindo R\$ 284,40”, explica Lucas Adib, vice-presidente de finanças, RI, tecnologia e inovação. Ele destaca investimentos contínuos na verticalização e integração de suas operações. “A companhia foca em atuar em regiões com rede própria, o que garante maior qualidade e gestão eficiente dos custos”, afirma. A Hapvida fechou o trimestre com 87 hospitais e 815 unidades próprias.

É consenso que a expansão da IA é um caminho estratégico para otimizar processos e reduzir o impacto de fraudes. “Inovações como a biometria facial e o uso de análise preditiva reforçam a segurança, trazendo mais eficiência para o setor”, diz Carlos Marinelli, diretor-presidente da Bradesco Saúde. Na Hapvida, a IA também é prioridade. “A companhia aprimora sua governança para aumentar as entregas de alta tecnologia com produção intensa de inteligência artificial e automação,



**Sobral, da Fena-Saúde: instabilidade econômica impacta atração de beneficiários**

futuro. “Neste ano, até março, o total de beneficiários dos planos oscilou apenas 0,1%”, diz Sobral. Ribeiro, da Abramge, reforça a preocupação com o número de beneficiários: “Houve um aumento marginal de 1,63% entre março de 2024 e março de 2025 – de 51,29 milhões para 52,12 milhões. Um resultado modesto, considerando que cerca de 74% da população ainda depende do SUS [Serviço Único de Saúde] – um sistema que, apesar da

excelência, sofre com gargalos para atender à demanda nacional”.

A lista de desafios, segundo as companhias que lideram o setor, é longa e inclui desde aumento dos custos, inflação médica, judicialização, fraudes, envelhecimento populacional e a incorporação de medicamentos e tratamentos cada vez mais caros, “nem sempre com valor assistencial condizente”, aponta Sobral. Para enfrentá-los, as operadoras têm apos-



tanto em backoffice quanto em linhas assistenciais”, afirma Adib.

Pouco antes da pandemia, a Prevent Senior iniciou o uso de IA em diagnósticos, de acordo com Fernando Parrillo, CEO da empresa. “Com a rápida evolução, cada vez mais a tecnologia é incorporada aos processos”, conta. A telemedicina, incipiente antes da pandemia, hoje é utilizada quando necessário. Na opinião de Parrillo, o desafio é maximizar as possibilidades da IA como ferramenta de apoio na identificação, prevenção e tratamento de doenças. A Prevent Senior encerrou 2024 com 564 mil beneficiários e resultado positivo, superando os efeitos da pandemia e a demanda reprimida. A sinistralidade, segundo Parrillo, reduziu-se gradualmente, atingindo 81%, inferior à média do mercado. “Isso indica a volta do equilíbrio.”

Para Renato Manso, CEO da Amil, a incorporação de novas tecnologias deve obedecer a critérios claros de custo-efetividade. “Equilibrar esse dilema é um grande desafio”, afirma o executivo, que sublinha a palavra recuperação para definir 2024 para a Amil. “A companhia vinha de seguidos prejuízos que ameaçavam sua sustentabilidade”, conta. “Com racionalização administrativa, centralização de compras, desinvestimento de ativos não estratégicos, novo mix de produtos mais acessíveis, equilíbrio dos contratos empresariais e lançamento de novos serviços, foi possível recuperar o balanço sem comprometer a qualidade assistencial dos 5,2 milhões de clientes. “Para manter os beneficiários, a Amil investe no pós-venda e em programas de prevenção e saúde mental. “São iniciativas importantes na retenção de talentos e na redução de absenteísmo nas em-



## PLANOS CUSTOMIZADOS PERMITEM AO USUÁRIO ESCOLHER DIFERENTES MODELOS, COMO PRIORIZAR A SAÚDE MENTAL OU FOCAR NA SAÚDE FÍSICA

Andrea Huggard-Caine |  
DIRETORA DE BENEFÍCIOS FLEXÍVEIS DA CORRETORA WTS



presas-clientes”, diz Manso.

A Porto Saúde investe cada vez mais em planos regionalizados e personalizados, como o Time Médico Porto e a verticalização virtual, “que permite oferecer medicina e serviços de excelência por meio de parcerias estratégicas, sem a necessidade de estrutura física própria, diz Sami Foguel, CEO da empresa. No primeiro trimestre, a Porto Saúde cresceu 25% no número de vidas do seguro-saúde, atingindo 702 mil beneficiários. Como exemplo do sucesso, Foguel afirma que a sinistralidade da empresa ficou em 70,8, queda de 1,9 ponto percentual em relação ao período anterior. A digitalização de jornadas e o aumento da eficiência operacional também são fatores relevantes para esses resultados.

O crescimento da Omint tem sido impulsionado por uma gestão estratégica, soluções de alto padrão e um modelo centrado na atenção primária e na prevenção de doenças, incluindo saúde mental. “A companhia entende que o cuidado integral e preventivo é essencial não apenas para a sustentabilidade, mas também para a geração de valor real aos beneficiários”, diz Cícero Barreto, diretor comercial e de marketing. Ele ressalta que o aumento das fraudes em 2023 e 2024 comprometeu receitas e ampliou o risco de desequilíbrio. “Além disso, desafios estruturais persistem, como a judicialização crescente e a obrigatoriedade de cobertura irrestrita para determinadas terapias, o que pressiona os custos assistenciais e reduz a previsibilidade financeira das operadoras.”

Esses temas mobilizam a atenção de todas as empresas. Contra a judicialização, as operadoras buscam melhorar a comunicação com o clien-



te investindo em canais de relacionamento humanizados. Neste ano, a ANS passou a disponibilizar um quadro com os valores de despesas judiciais informadas nos balancetes, buscando aumentar a transparência e fornecer informações relevantes para os debates do setor. O advogado Rafael Robba, sócio do escritório Vilhena Silva, aponta que cabe à ANS regular pontos conflituosos e fiscalizar o cumprimento da legislação. “Quando busca a Justiça, a maioria dos consumidores sai vitoriosa”, diz Robba. “Mas todos saem perdendo com essa tensão, pois a situação compromete a previsibilidade financeira das empresas, elevando os custos assistenciais”, pontua Barreto, da Omint. Segundo o Conselho Nacional de Justiça (CNJ), 360 mil processos relacionados à saúde suplementar estavam pendentes de julgamento ao final de 2024.

Em relação às fraudes, um estudo do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS) mostra que mais de R\$ 30 bilhões são desperdiçados anualmente. Um levantamento da Abramge, com base na ANS, aponta que o prejuízo estimado com fraudes em reembolsos entre 2019 e 2024 alcançou R\$ 12 bilhões. “Estamos falando de uma quantia que impacta a coletividade dos beneficiários e compromete o setor”, diz Ribeiro, da Abramge. As fraudes vão desde falsificação de carteirinhas até a simulação de atendimentos e pedidos de reembolso por serviços inexistentes.

Para a Unimed CNU, esses são desafios recorrentes e, para que o mercado os enfrente, o presidente da empresa, Luiz Otávio Fernandes de Andrade, cobra atenção da ANS. “A agência, como reguladora essencial, desempenha papel estratégico na sustentabilidade do setor, e bus-

camos um diálogo constante para alinhar interesses.” Muitos entraves enfrentados pela operadora em 2024 se devem, segundo Andrade, aos impactos da judicialização (que impõe coberturas experimentais) e à ampliação do rol da ANS sem aumento proporcional de receita. “Custos assistenciais com oncologia e TEA representaram 35% dos gastos, além de fraudes e das limitações legais aos reajustes”, pontua.

Outro fator que eleva os custos, e sobre o qual é preciso agir, é o uso indiscriminado do pronto-socorro para situações não emergenciais. “Em outros países há a atuação dos ‘gatekeepers’, médicos responsáveis por direcionar pacientes aos especialistas na rede”, diz Andrea Huggard-Caine, diretora de benefícios flexíveis da corretora WTS. Uma saída que ela aponta para atender melhor o mercado são os planos customizados.



DIVULGAÇÃO

“Os usuários finais podem escolher diferentes modelos, como priorizar a saúde mental ou focar na saúde física”, exemplifica.

Na ótica da AJA Seg, um hub de negócios para pequenas e médias corretoras, o desafio central continua sendo o aumento do custo assistencial, agravado pela incorporação de tecnologias, câmbio elevado e o envelhecimento da população. “Muitas operadoras têm adotado medidas como a revisão dos acordos com a rede prestadora, maior controle da sinistralidade, uso de ferramentas de analytics para segmentação de risco e fortalecimento de programas de atenção primária”, explica Bruno Autran, CEO da empresa. Antecipar riscos é outra preocupação recorrente no mercado das corretoras. “Sem mudanças estruturais, inclusive na regulação e no modelo de financiamento, o setor pode caminhar para uma crise sistêmica”, diz o diretor-executivo da It'sSeg, Marcio Tosi.

“Há tempos, o número de usuários não evolui, estabilizado em cerca de 50 milhões de pessoas com plano privado”, diz Marcelo Borges, diretor-executivo da Mercer Marsh Benefícios. É um número baixo para o país, e a legislação, segundo representantes do setor, não oferece espaço para a criação de novos produtos, como planos individuais, que poderiam atender à população que não está empregada ou empresas de menor porte. A medida para impulsionar também reduziria gastos do Estado. Com incentivos fiscais e em maior escala, os planos teriam custos menores. “Para chegarmos a esse modelo, no entanto, é preciso que todos se sentem à mesa e discutam novas possibilidades, como planos com cobertura limitada e mais verticalizados.”



**Manso, da Amil:**  
prevenção para  
reter talentos e  
reduzir absen-  
teísmo nas em-  
presas-clientes



# Energia em transição

*Fique por dentro de um dos temas mais atuais e relevantes para o Brasil e o planeta.*



**Acesse e fique bem informado sobre os desafios e o que já está em curso.**



**A transição energética é, hoje, um tema inevitável — urgente, desafiador e, acima de tudo, com implicações sociais e econômicas. Para ser justa, ela não pode deixar ninguém de fora. Por isso, é essencial que esse debate seja conduzido por especialistas, com sensibilidade para os impactos sobre consumidores, trabalhadores e o futuro do setor. É essa abordagem clara e aprofundada que você encontra no canal Energia em Transição, no Globo e no Valor Econômico.**

Apoio



O BRASIL É A NOSSA ENERGIA

Divulgação



Realização





# INCERTEZAS NO HORIZONTE

CAPTAÇÃO DE PLANOS VGBL E PGBL RECUA EM 2025 POR CONTA DO CENÁRIO MACROECONÔMICO E DA INCIDÊNCIA DO IOF

POR SUZANA LISKAUSKAS

44



DIVULGAÇÃO

A previdência privada aberta vivenciou, durante 2024, um dos melhores anos em termos de captação líquida, com crescimento de 41,2%. No ano, os novos aportes em planos do tipo superaram os resgates em R\$ 60,8 bilhões. A tendência de alta se manteve até janeiro deste ano, porém os ventos mudaram ainda no primeiro quadrimestre de 2025.

Dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) mostram que os R\$ 58,8 bilhões arrecadados nos quatro primeiros meses de 2025 representam uma queda de 8,2% em relação ao volume registrado no mesmo período de 2024 (R\$ 64 bilhões). No primeiro quadrimestre de 2025, os resgates apresentaram volume total de R\$ 51,7 bilhões, o que representa um aumento 20,7% em relação aos quatro primeiros meses de 2024. A captação líquida foi



Brasileiro, da TAG: poucos investem na previdência com foco na renda futura



## TEMPOS MAIS FÁCEIS

Crescimento da previdência aberta em 2024 – em R\$ bilhões

|                  |         | Variação*<br>Em % |
|------------------|---------|-------------------|
| Captação bruta   | 196,1   | 15,30             |
| Resgates         | 135,4   | 6,50              |
| Captação líquida | 60,8    | 41,20             |
| Ativos           | 1.574,2 | 12,50             |

\*Em relação a 2023

Fonte: FenaPrevi. Os valores são referentes aos planos PGDL, VGBL, tradicionais de acumulação, tradicionais de risco e Fapi

## RETRAÇÃO NO QUADRIMESTRE

Captação líquida da previdência aberta em 2025



\*Até abril

Fontes: FenaPrevi e Susep 02/06/2025

Os valores são referentes aos planos PGDL, VGBL, tradicionais de acumulação, tradicionais de risco e Fapi

de R\$ 7,1 bilhões, queda de 66% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Na avaliação do mercado, esse movimento reflete as incertezas no ambiente econômico. Para além da volatilidade no cenário macroeconômico, já no mês de maio, o setor vislumbrou um risco regulatório e não reagiu bem à decisão do governo federal de aplicar o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) sobre aportes em fundos de previdência privada na modalidade Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL). Em 22 de maio, por meio do Decreto nº 12.466/25, o governo federal estabeleceu a alíquota de 5% de IOF sobre contribuições mensais que ultrapassassem R\$ 50 mil em planos VGBL.

O desconforto do setor de seguros foi expresso em comunicados ao mercado divulgados pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e

da FenaPrevi, que buscaram o diálogo com o governo federal. Na noite de 11 de junho, o governo publicou o Decreto nº 12.499/25, em uma edição extra do Diário Oficial da União, modificando a incidência de IOF para aportes nos planos de VGBL, com uma regra de transição até 2026.

Pela decisão de 22 de maio, em aportes acima de R\$ 50 mil por mês, haveria cobrança de Imposto de Renda e 5% de IOF, por CPF. De acordo com o decreto publicado em junho, até o fim deste ano, a cobrança de 5% de IOF está mantida para aportes totais de R\$ 300 mil no ano. A partir de 2026, a cobrança será feita para volumes acima de R\$ 600 mil no ano.

A medida desapontou o mercado segurador, que aguardava com um certo otimismo um outro direcionamento. Na avaliação feita pela CNseg e pela FenaPrevi, em coletiva à imprensa, no dia 12 de junho, “com

a incidência de IOF, nos termos do novo decreto, o custo tributário efetivamente cobrado sobre rendimentos se elevará para 44%, iniciando em 79% nos dois primeiros anos”.

Se não houver mudanças com relação ao Decreto nº 12.499/25, a FenaPrevi estima uma diminuição de R\$ 50 bilhões no volume arrecadado anualmente. Na próxima década, essa redução chegará a R\$ 500 bilhões. O presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, deixou claro que não será o caso de partir para judicialização, mas vai intensificar as conversas no Congresso.

“O VGBL não é um paraíso de planejamento tributário para super-ricos. Trata-se do produto mais democrático que existe do ponto de vista de investimento de longo prazo. O único veículo financeiro de investimento de longo prazo que acolhe 100% da população ativa no país. Por isso, essas medidas preocupam tanto, elas atacam o coração da classe média”, diz Edson Franco, presidente da FenaPrevi. A questão do IOF ainda permanecia indefinida até o fechamento desta edição – o Congresso havia decidido pela votação em regime de urgência do projeto (PLD 314/25) que pretende derrubar o decreto do governo.

A cobrança de IOF gelou o mercado de previdência aberta, que se mantinha otimista com relação à crescente popularização do produto e aos avanços regulatórios. Em 2024, a regulamentação da Lei nº 14.652/23 permitiu que os recursos de previdência aberta, seguro de vida com cláusula de sobrevivência e títulos de capitalização na modalidade tradicional sejam usados em garantia de operações de crédito.

Outro exemplo de avanço regulatório, na visão de Franco, foi a Lei nº 14.803/24, que permite aos par-



participantes de planos de previdência complementar escolher o regime de tributação do Imposto de Renda (regressivo ou progressivo) no momento do recebimento do benefício ou no resgate dos saldos acumulados.

“Estávamos muito animados com as perspectivas do mercado”, afirma Franco, que já prevê uma paralisação no mercado de previdência aberta, que alcançou R\$ 1,6 trilhão em ativos em abril deste ano. “A previdência aberta financia 13% da dívida pública. A única coisa que precisamos do Estado é segurança jurídica. Mas as medidas anunciadas trazem um nível de incerteza e levam a uma paralisação de mercado”, diz Franco.

46

Marcelo Mello, CEO da SulAmérica Vida, Previdência e Investimentos, também enxerga um cenário

de captação negativa se não houver mudanças na questão da cobrança do IOF. Mello expressa ainda preocupação com o cenário macroeconômico e a manutenção da taxa básica de juros acima de 10%. Esse conjunto estimula o investidor a fazer alocações visando ganhos no curto prazo, contrariando a natureza do instrumento, voltado para poupança de longo prazo.

“Hoje 96% do total investido em previdência privada está alocado em renda fixa. Quando a taxa de juros era mais baixa, esse mix ainda era majoritariamente renda fixa, mas na casa de 75%, o resto era dividido entre fundos multimercado e fundos de ações, que são instrumentos mais de longo prazo”, observa Mello.

Para o executivo, o grande desafio é justamente sensibilizar os investi-

dores a pensar no produto de previdência com foco no longo prazo. “A educação financeira tem ajudado nesse caminho, mas o gatilho principal será uma taxa de juros menor. Nesse nível de taxa de juros, a indústria verá uma concentração em instrumentos de curto prazo”, avalia.

Keyton Pedreira, CEO da consultoria KLP Seguros e Saúde, diz que o mercado de previdência privada precisa caminhar na direção de planos com contribuições mensais para que a reserva de longo prazo seja convertida em renda mensal. Na visão de Pedreira, as seguradoras deveriam conceder aos participantes produtos mais aderentes à realidade da economia para fomentar esse mercado. “Hoje a previdência privada paga menos de R\$ 400 milhões por mês em renda, ou seja, o mercado de renda ainda é muito pequeno. As seguradoras deveriam criar soluções mais atrativas para o mercado de renda, o que seria fundamental para estimular mais pessoas a contribuir para previdência privada”, afirma.

Francisca Brasileiro, sócia e diretora de investment solutions da TAG, chama atenção para a dificuldade de as pessoas conseguirem pensar em planejamento previdenciário. “Trabalho há muitos anos com esse tema. Mesmo em ambientes corporativos, quando surge a pergunta: qual é a sua meta de benefício na aposentadoria?, ninguém consegue responder. Em países como Estados Unidos, todo mundo sabe responder desde cedo”, diz ela.

Para a especialista em planejamento previdenciário, o brasileiro ainda associa poupança a patrimônio imobiliário. “As pessoas pensam em ter imóveis para gerar renda na aposentadoria. Até pensam em adquirir uma previdência aberta, mas

MAURO FGA / DIVULGAÇÃO



Mello, da SulAmérica: IOF e juros altos estimulam os investidores a buscar ganhos de curto prazo



ninguém entende muito bem como isso será constituído em renda. No Brasil, não é comum pensar em produtos previdenciários com o racional de que será preciso investir uma quantia para ter uma determinada renda no futuro”, observa.

A primeira métrica que precisa constar em um cálculo de planejamento previdenciário é ter uma meta de renda para ser recebida no futuro, explica Brasileiro. “Em países em que essa cultura é mais arraigada, temos um nome para essa métrica – ‘target benefit rate’ – que gosto de traduzir por meta de benefício [previdenciário] ou meta de renda”, diz.

Para padronizar essa métrica, considerando que o salário tende a crescer ao longo da vida, Brasileiro usa como referência uma meta que oscila em função do último salário. “No Brasil, a maior parte dos planos de previdência foi criada com uma meta de renda de 60% do último salário, então costumo partir daí. Para investidores de outros países, é uma renda muito alta, quase irrealista, mas no Brasil o custo do seguro-saúde se torna uma parte muito relevante na aposentadoria, o que não acontece em países mais desenvolvidos”, diz.

A educação previdenciária está no dia a dia da relação com o cooperado, diz Valeska Odorico Oliveira, gerente comercial de investimentos e previdência do Sicoob. Um dos maiores desafios nessa conversa, segundo ela, é romper a barreira da visão de curto prazo. Para que o cooperado entenda os benefícios dos investimentos de longo prazo, Oliveira transforma os simuladores de renda de previdência em aliados. “Fazer uma simulação ajuda muito, porque o cliente se vê no cenário futuro e começa a entender a importância de

começar esse planejamento o quanto antes. Se investir durante cinco, dez, vinte ou trinta anos, ele consegue entender qual o esforço adicional e como pode ser mais simples atingir esse objetivo”, afirma.

Carlos Eduardo Eichhorn, diretor de gestão de recursos da Mapfre Investimentos, também considera que disseminar a cultura previdenciária é um dos grandes desafios do setor. Eichhorn diz que, muitas vezes, o exemplo começa em casa, quando os pais passam a investir numa previdência privada para filhos ainda recém-nascidos, pensando no momento em que eles chegarão à idade de cursar uma universidade.

“O corretor de seguros e o assessor de investimentos também exercem papel fundamental no processo

**Eichhorn, da Mapfre: disseminar a cultura previdenciária é desafio do setor**

educacional para que o cliente não tenha perdas por uma portabilidade inadequada. O cliente que entrou em um plano de previdência no início dos anos 2000 tem uma tábua atuarial com características muito diferentes dos planos mais recentes. Então pode ser mais favorável à realidade dele continuar nesse produto”, diz Eichhorn.

Tiago Calçada, diretor de previdência e bem-estar financeiro da Mercer Brasil, ressalta que o avanço da tecnologia tem promovido mudanças na relação dos clientes com o produto previdência privada. Na avaliação de Calçada, as seguradoras entendem que a jornada do cliente é fundamental para estabelecer o bem-estar financeiro em um contexto cada vez mais dinâmico. **V**





# COP30 AMAZÔNIA

## TRANSIÇÃO ENERGÉTICA E MERCADO DE CARBONO

**Um tema que diz respeito a todos nós. Assista ao debate na íntegra.**

A COP30, em Belém, no fim do ano, traz oportunidades inéditas para o Brasil reafirmar seu protagonismo na transição energética. Por isso, Valor Econômico, O GLOBO e CBN reúnem importantes especialistas dando continuidade à série de debates sobre mudanças climáticas e sustentabilidade, dentro da agenda preparatória para a COP30. Neste segundo encontro, no Rio de Janeiro, o debate abordou as oportunidades e os desafios para o Brasil e o mundo em busca da transição para uma economia de baixo carbono. Assista.

Transmissão

O GLOBO



Valor<sup>ECONÔMICO</sup>



Patrocínio Master



Patrocínio



Apoio







**Aspen Andersen**  
Vice-presidente de Gente,  
Tecnologia e ESG da Vibra Energia



**Bárbara Rubim**  
Vice-presidente do conselho  
diretor da Associação Brasileira  
de Energia Solar Fotovoltaica



**Cristina Reis**  
Subsecretária de Desenvolvimento  
Econômico Sustentável do  
Ministério da Fazenda



**David Canassa**  
Diretor da Reservas  
Votorantim



**Elbia Gannoum**  
Presidente executiva da  
Associação Brasileira de Energia  
Eólica e Novas Tecnologias



**Gustavo Pinto**  
Pesquisador sênior  
do Climate Policy  
Initiative/PUC-Rio



**Mariana Barbosa**  
Diretora de relações  
institucionais da Re.green



**Rafael Bittar**  
Vice-presidente executivo  
técnico da Vale



**Ricardo Baitelo**  
Gerente de projetos  
do Instituto de Energia  
e Meio Ambiente



**Ricardo Esparta**  
Diretor técnico e sócio  
fundador da EQAO



**Ana Lucia Azevedo**  
Repórter especial do  
GLOBO (mediação)



**Daniela Chiaretti**  
Repórter especial do  
Valor Econômico (mediação)



**Francisco Goes**  
Chefe da sucursal Rio do  
Valor Econômico (mediação)

Acesse e  
assista na íntegra





# DIVERSIFICAÇÃO FACILITA ACESSO

MAIOR CONSCIENTIZAÇÃO DA POPULAÇÃO E INCORPORAÇÃO TECNOLÓGICA PARA PERSONALIZAR CARTEIRA AJUDAM A ATRAIR CLIENTES

POR SUZANA LISKAUSKAS

50

**H**á cerca de dez anos, a diarista Maria José da Silva, moradora da Vila Valqueire, bairro da zona oeste do Rio de Janeiro, começou a pensar em juntar dinheiro para resgatar após completar 60 anos. A diarista ficou curiosa com o termo previdência privada. Para entender como funcionava, pediu ajuda em uma das casas em que trabalhava, porque a patroa era funcionária de uma instituição financeira. Uma conversa com a responsável pela área de previdência no banco foi suficiente para que ela conseguisse entender o funcionamento do produto. A conversa, segundo a diarista, foi clara o suficiente para ela entender quanto seria necessário depositar mensalmente para resgatar a quantia desejada após dez anos de contribuições.

A história bem-sucedida de Silva com a previdência privada tem se tornado menos incomum. Pesquisa qualitativa realizada pelo Instituto Datafolha e a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fena-

Previ), em setembro de 2024, aponta que, entre os clientes de previdência privada, 50% pertencem às classes A e B, 45% são da classe C e 5% compõem a classe D. O fator mais determinante para contratar um plano de previdência é a constituição de uma reserva financeira para o futu-

Valença, do FAS  
Advogados:  
expectativa é de  
avanço dos mo-  
delos híbridos



DIVULGAÇÃO

ro, motivação apontada por 57% dos entrevistados na pesquisa.

Imara Freire, doutora em saúde coletiva pelo Instituto Nacional de Saúde da Mulher, da Criança e do Adolescente Fernandes Figueira, da Fiocruz, buscou investir em um plano de previdência privada em 2006, quando passou em um concurso público. Por ter se tornado funcionária pública federal, após 2003, Freire não tem direito à aposentadoria com o valor total da sua remuneração, regime de integralidade, e decidiu formar uma reserva complementar. “Fiz o plano de previdência logo após ter passado no concurso. Quando minha filha nasceu, em 2008, fiz outro plano para ela poder resgatar quando tivesse 18 anos, pensando em investimentos na educação dela”, diz Freire.

Com um plano PGBL e outro da modalidade VGBL, Freire não pensa em fazer outro investimento em previdência, por enquanto. “O gerente da minha conta bancária sempre deu todas as explicações necessárias e me



atualiza. É um investimento conservador, mas consistente e com efeito a longo prazo, além de ter liquidez”, conta Freire.

Marco Yamada, advogado no escritório Mandaliti, enxerga a população mais conscientizada sobre a importância da poupança previdenciária. “A incorporação de tecnologia no relacionamento com o cliente tem sido elemento-chave nessa trajetória. Outro avanço é o papel da previdência como vetor da educação financeira, com a contratação crescente de planos voltados à formação educacional de crianças e jovens”, diz.

Para a professora Maria Cibele de Oliveira Ramos Valença, advogada especializada em direito do trabalho no escritório FAS Advogados, o amadurecimento do setor é visível na diversificação de produtos. “Além do uso de tecnologia para personalizar carteiras e na ampliação do acesso por meio de plataformas digitais”, diz.

Essa expansão traz novas demandas, como comunicação mais transparente e orientação personalizada. “Especialmente à medida que os produtos se tornam mais sofisticados. Para os próximos anos, a expectativa é que o mercado continue avançando com modelos híbridos que integrem aposentadoria, proteção e sucessão, promovendo mais eficiência, acessibilidade e planejamento para diferentes perfis de investidores”, afirma Valença.

Para Rodrigo Saldanha, head de previdência da XP, a forma de se comunicar com o cliente, quando se fala em previdência, é um diferencial. Com investimentos em tecnologia para tornar a contratação de produtos mais amigáveis em aplicativos, sem desprezar informações relevantes, a XP tem aprimorado a conversa com clientes e a jornada di-



**Bucco, da Nippur Finance: conversas com clientes estão mais fluidas**



gital, para simplificar o entendimento do produto. “Sabemos que não é um assunto fácil. Por isso levantamos questões para que o cliente entenda que nível de gastos ele terá no futuro, por exemplo, com saúde. A partir daí, conseguimos desenhar melhor a necessidade financeira dele no futuro”, detalha Saldanha.

Para facilitar mais a experiência do cliente, a XP tem adotado medidas como a cobrança da contribuição mensal de previdência em cartão de crédito. “Isso facilita a consistência e a constância, muito importantes em previdência. Também observamos que o tiquete médio dos aportes cobrados por cartão de crédito é menor. Isso significa que estamos atingindo

mais clientes na base da pirâmide”, afirma Saldanha.

Schaila Bucco, sócia da Nippur Finance, escritório de investimentos credenciado à XP, ressalta que a conversa sobre previdência com os clientes tem se tornado mais fluida. Entre as dúvidas mais frequentes, estão a forma de tributação e os processos de sucessão, além do melhor momento para começar a investir.

“Percebemos uma preocupação maior dos clientes com o tema, por entenderem que é preciso fazer um planejamento individualizado, independente. Esse cliente não quer depender da previdência social e está amadurecendo no conhecimento sobre o produto”, diz Bucco. **V**



# CRESCIMENTO ROBUSTO

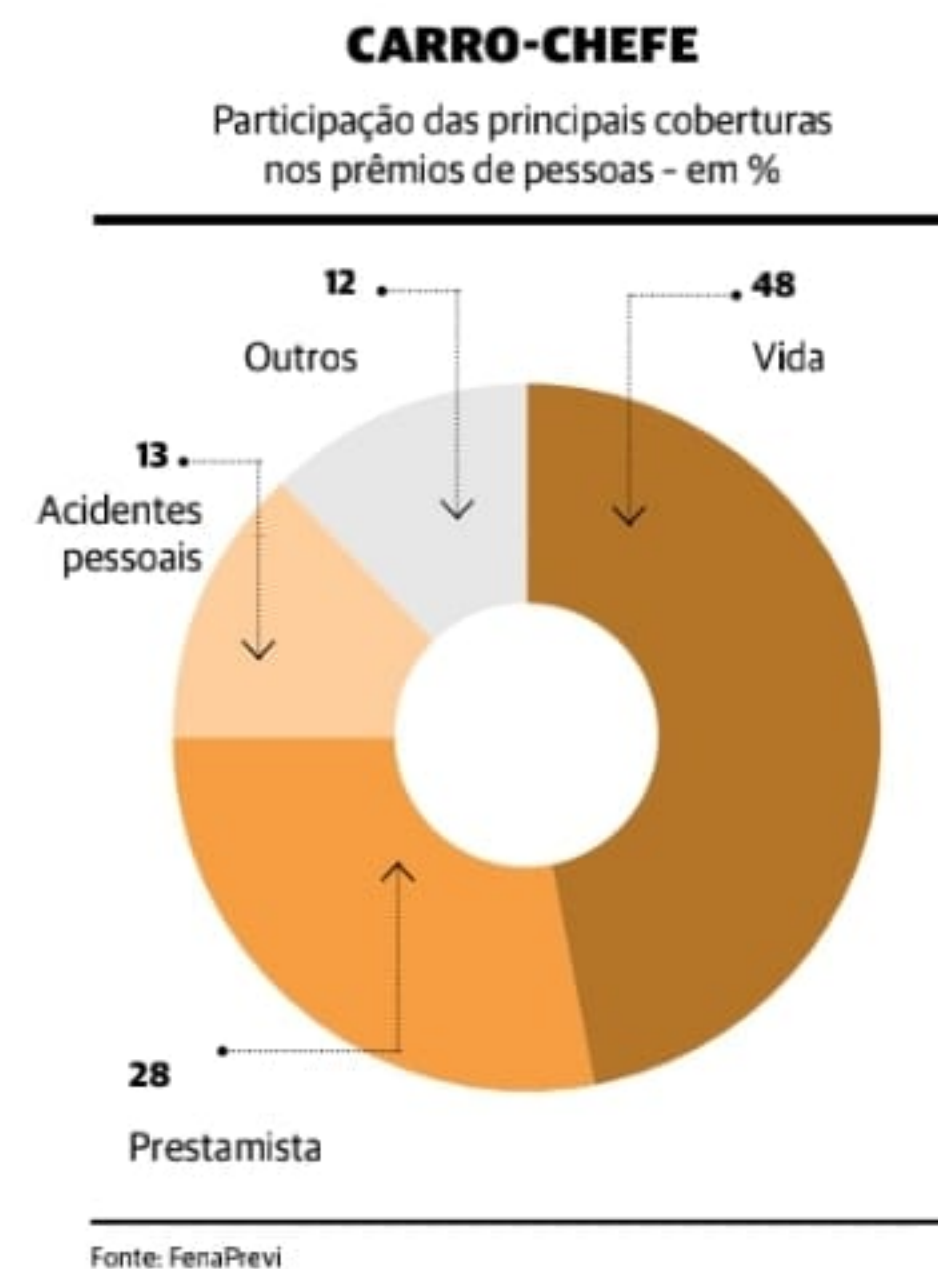
IMPULSIONADO PELA MUDANÇA DE PERCEPÇÃO DO CONSUMIDOR, SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL AVANÇA COM NOVAS ASSISTÊNCIAS E APOSTA NA SUPERPOPULARIZAÇÃO

POR **WILLIAM SALASAR**

52

**A**pós crescer 16,2% no ano passado, totalizando R\$ 72,69 bilhões em prêmios recebidos pelas seguradoras, as vendas de seguro de pessoas mantiveram o ritmo no primeiro trimestre deste ano, ao expandir outros 8% sobre janeiro a março de 2024, com um faturamento de R\$ 18,5 bilhões, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) tabulados pela Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi).

Nos dois períodos, superaram largamente a inflação medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), que foi de 4,83% em 2024 e de 2,4% de janeiro a março deste ano, sendo que o seguro de vida individual foi o segmento que mais cresceu em 2024 (21,46%), com R\$ 17,86 bilhões em prêmios – praticamente empatado com o seguro prestamista (aquele que garante o pagamento de dívidas em caso de morte do devedor), que expandiu 21,34%, porém arrecadou R\$ 20,69 bilhões. Já o seguro de vida em grupo, que é contratado pelas empresas para seus funcionários, cresceu apenas 4,13%, para R\$ 16,2 bilhões. Os sub-ramos acidentes pessoais (R\$ 9,39 bilhões) e doenças graves/terminais (R\$ 2,13 bilhões) também apresen-



taram crescimento de dois dígitos: 17,97% e 15,06%, respectivamente.

“Esses números reforçam uma mudança de percepção: o seguro de vida deixou de ser visto apenas como proteção para o futuro. Hoje, mais brasileiros reconhecem o seguro de vida como um instrumento de cuidado e segurança no presente, parte essencial de uma vida financeira mais equilibra-

da”, ressalta Rafael Conessa, diretor comercial e de marketing da Caixa Vida e Previdência. “A longevidade é uma realidade e as pessoas têm se mostrado cada vez mais preocupadas em garantir proteção para si e suas famílias, especialmente para uso em vida. Hoje, esse tipo de cobertura já representa cerca de 90% dos pagamentos de benefícios da Prudential”, ressalta a CEO da companhia, Patricia Freitas.

Mas, por trás disso, os profissionais do seguro de vida apontam a pandemia como gatilho da maior percepção das famílias sobre a necessidade de se proteger de imprevistos. E mesmo entre os mais jovens. “Até 2020 tínhamos apenas cerca de 30% das contratações de clientes até 30 anos e, após a pandemia, vimos uma mudança de patamar nas contratações de clientes mais jovens. Agora as vendas rejuvenesceram, a ponto de clientes de até 30 anos representarem 50% do total de vendas nos seguros individuais de vida”, relata Letícia Gama, gerente-executiva de gestão de portfólio de seguros de pessoas da Brasilseg, cujos prêmios emitidos cresceram 2,2% em 2024, com destaque para a expansão de 21,2% para o seguro vida produtor rural.

Fábio Morita, diretor-executivo de automóvel, massificados e vida da





ANA PAULA PINA / VALOR



Allianz Seguros, que em 2024 apresentou um aumento de 39% do seguro de vida em grupo (para R\$ 110 milhões) e de 31,5% no individual (R\$ 93 milhões), aponta dois fatores primordiais: “Primeiro, a necessidade de contratar um seguro de vida individual como complemento à apólice coletiva, pois esta é uma apólice temporal. Se o segurado é desligado da empresa, ele fica sem nenhum tipo de proteção. Segundo, muitas pessoas mudaram o vínculo de emprego e foram empreender. Temos hoje mais de 15 milhões de empresários individuais. São pessoas que antes tinham uma apólice coletiva e hoje estão investindo tudo o que têm no novo negócio”.

A maior quantidade de clientes do seguro de vida, a partir da pan-

demia, acabou ensejando uma busca por qualidade e diferenciação na comercialização do produto, ou, como diz a diretora da Brasilseg, “a aposta na hiperpopularização de produtos”. A seguradora do Banco do Brasil lançou, em 2024, o seguro proteção pessoal, que inclui quatro novas categorias voltadas especificamente para diferentes perfis de clientes. A Caixa, por sua vez, tem microsseguro com planos de R\$ 30,00 a R\$ 60,00 ao ano. A Bradesco Seguros atualizou o seguro viagem para cobrir clientes de até 99 anos. A Tokio Marine instituiu a cobertura para internação e várias doenças graves, abrangendo até 30 patologias, incluindo doença de Crohn, doença do neurônio motor, doença de Hodgkin, perda da fala,

**Freitas, da Prudential: pessoas estão cada vez mais preocupadas em garantir proteção**

além da inclusão do procedimento de cirurgia da aorta.

“Notamos que os clientes querem mais interação, mais integração, mais velocidade”, diz João Batista Angelo, diretor-executivo de produtos e comercial da Zurich Santander. “Entendemos que a melhor maneira de fazer isso é paulatinamente ir somando serviços que possam ter sentido e conexão, conexão com bem-estar, com a saúde, seja financeira, mental ou física, já que se relacionam. Mas com o cuidado de não banalizar”, sustenta ele, citando como exemplos o serviço de assistência emocional, descontos de medicamentos em farmácias, teleconsultas com especialistas e acesso a redes de exames laboratoriais para clientes de menor renda.



“Essa personalização está no centro da estratégia de relacionamento das seguradoras, que atuam de forma mais consultiva para oferecer proteção sob medida”, resume Alessandro Malavazi, superintendente sênior da Bradesco Vida e Previdência, líder do segmento, que cresceu 24,3% em contratações em 2024. “Para se ter uma ideia, atualmente, mais da metade das indenizações pagas pela Bradesco Vida e

Previdência refere-se a uso em vida, o que evidencia uma mudança concreta no perfil de consumo do seguro de vida”, sublinha.

“No final das contas, nota-se uma carência muito grande da nossa clientela por um planejamento patrimonial completo”, observa Amâncio Paladino, diretor de vida e previdência da novata XP Seguros, criada há cinco anos e com dois anos e meio operando vida e que expandiu as vendas do

produto em 218% no ano passado, para R\$ 146,3 milhões. “Quando o cliente é atendido aqui, olhamos todo seu planejamento patrimonial, tanto nos investimentos quanto como proteger esse patrimônio para a vida toda e para os herdeiros. E aí o seguro de vida acaba entrando nessa conversa de uma forma bastante natural, bastante construtiva na linha da proteção patrimonial”, diz ele.

Da nova entrante XP à centenária Caixa, a tendência à personalização do seguro de pessoas e sua inerente complexidade implicam investimento em tecnologias de inteligência artificial e de modelagem de dados. “Temos toda uma tecnologia desenvolvida para fazer a melhor subscrição possível da maneira mais fluida; uma inteligência de saúde que constrói o perfil do cliente e o perfil do seguro mais adequado de acordo com as respostas das pessoas ao questionário que apresentamos na negociação”, diz Paladino. “Ampliamos o uso de tecnologia, inteligência artificial e análise de dados para simplificar a contratação, aprimorar o atendimento e fortalecer o autosserviço, oferecendo mais agilidade e autonomia aos clientes”, completa Conessa, da Caixa.

Ainda assim, o setor enfrenta o desafio de aceitação pela população, pois, como indica Paladino, a receita de prêmios representa 0,6% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil, comparada a 3% nos Estados Unidos e Portugal; 5% na França, Itália e Japão; 6% na Coreia do Sul; e 10% na Grã-Bretanha. “Melhorar a educação financeira, simplificar produtos e incentivar a cultura de proteção podem ajudar bastante a aumentar a participação do seguro de vida”, aconselha Gama, da Brasilseg. **V**



**Morita, da Allianz: crescimento de 31,5% nas vendas de seguros de vida individuais**





Stefanovic, da  
FenSeg: Estados  
avançaram mais  
do que a União



DANI W. ADYKA / DIVULGAÇÃO

55

## EM COMPASSO DE ESPERA

MERCADO ESTÁ OTIMISTA COM O SEGURO GARANTIA, MAS AGUARDA A PUBLICAÇÃO DE REGRAS DETALHADAS SOBRE CLÁUSULA DE RETOMADA

POR **SIMONE GOLDBERG**

O seguro garantia para obras com cláusula de retomada vem ganhando espaço no mercado, especialmente em Estados como Mato Grosso, Goiás, Paraná e Pernambuco, além do Distrito Federal, que já incluem a modalidade em suas licitações. Alguns, como Mato Grosso e Goiás, reduziram o valor mínimo da empreitada – originalmente estipulado na nova Lei de Licitações (Lei nº 14.133/21) em R\$ 200 milhões – para R\$ 50 milhões.

Levantamento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), a entidade das empresas do setor, de abril passado, indica que obras avaliadas em cerca de R\$ 3,3 bilhões em diversos Estados têm previsão de contar com seguro garantia com cláusula de retomada. Desse montante, quase R\$ 1 bilhão em obras de infraestrutura já está efetivamente protegido com a cláusula.

Ela foi introduzida na nova lei de licitações e começou a valer em janeiro de 2024. Pela lei, os editais podem exigir a contratação, por empresas vencedoras das licitações, do seguro garantia com cláusula de retomada para obras de grande vulto – originalmente, a partir de R\$ 200 milhões, mas de R\$ 250,9 milhões desde o fim de 2024, quando um decreto corrigiu o valor.



Essa apólice deve cobrir até 30% do valor total do contrato e as seguradoras podem optar por assumir a conclusão da obra ou pagar a indenização. Para Ketlyn Stefanovic, presidente da comissão de crédito e garantia da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), com o percentual de 30%, as seguradoras tendem a preferir assumir a obra (pois uma indenização monetária que represente esse percentual tende a pesar muito no caixa). Mas essa avaliação não é unânime.

“O seguro garantia com cláusula de retomada é um produto que, basicamente, está sendo emitido há oito meses mais ou menos, ainda é incipiente. É preciso que os editais exijam esse tipo de garantia”, observa a executiva. O seguro com cláusula de retomada ainda aguarda regulamentação por parte da União. Stefanovic espera que o regramento saia no segundo semestre deste ano, ajudando a suprir lacunas da legislação, acrescentando clareza e ajudando no crescimento da modalidade com cláusula de retomada, especialmente no que tange às obras federais. “Os Estados avançaram mais. Conversaram com a gente para entender como as seguradoras vão operar esse produto. A União aguarda a regulamentação.”

Relatório do Tribunal de Contas da União (TCU) mostra que, em 2024, foram identificadas 11.941 obras paralisadas no país, o equivalente a 52% das contratações vigentes com recursos federais. As áreas de educação e saúde concentram a maior quantidade de empreendimentos interrompidos e sem perspectiva de conclusão: 8.674 obras, que correspondem a 72,6% do total.

O diretor de relações institucionais da CNseg, Esteves Colnago, diz que a cláusula de retomada pode

evitar desperdícios de recursos públicos, assegurando a entrega dos projetos em caso de inadimplência da empresa contratada. “A cláusula vem ganhando espaço, mas sua adoção ainda é limitada pela ausência de regras detalhadas.”

Para Henrique Beloch, sócio da área de seguros do escritório BMA Advogados, o efetivo sucesso do seguro garantia com cláusula de retomada dependerá da avaliação de risco e do apetite do mercado segurador, que, em sua avaliação, tende a preferir pagar a indenização a executar o serviço.

Isso porque a nova Lei das Licitações não deixa claro se, ao retomar a obra, a seguradora assume passivos em geral do tomador do seguro, como dívidas trabalhistas ou fiscais ou obrigações com fornecedores. “A existência de riscos e passivos para além daqueles inerentes à assunção da obra pode desestimular seguradoras a se submeterem à cláusula de retomada”, observa Beloch.

Obra na rodovia  
MT-430 foi a  
primeira a contar  
com cláusula de  
retomada em  
seguro garantia



FISCALIZAÇÃO SINTRA-MT

A normatização da cláusula, destaca ele, traria benefícios para as seguradoras ao colocar uma delimitação mais objetiva das responsabilidades assumidas para execução do contrato. E, para a administração pública, ajudaria se trouxesse uma definição mais clara dos procedimentos e prazos para a seguradora assumir a obra, além de maior previsibilidade sobre os efeitos da execução da cláusula e continuidade do contrato.

Enquanto a indefinição sobre a regulamentação prossegue no meio jurídico, algumas seguradoras estão vendendo o novo seguro especialmente para Estados que reduziram o valor mínimo das obras. A Junto Seguros, por exemplo, já emitiu sete apólices de seguro garantia com cláusula de retomada para obras de governos estaduais, entre eles o de Mato Grosso.

Segundo Roque de Holanda Melo, CEO da Junto, o produto, uma vez regulamentado, vai ganhar impulso. “Vamos passar por uma curva de aprendizado”, observa. Hoje, cerca de 45% da carteira da Junto é de seguro garantia de obras tradicional – que paga indenização, sem cláusula de retomada –, considerando os setores público e privado.

O ajuste fiscal, diz o executivo, não o desanima em relação à expectativa de alta na demanda por seguro garantia de obras. “Na realidade, o governo federal e os estaduais já haviam feito o planejamento de investimentos em obras de infraestrutura. Em 2024, tivemos o maior volume de investimentos em concessões dos últimos 17 anos”, diz ele. Além disso, acrescenta, os valores anunciados para 2025 “são ainda mais expressivos e uma parte considerável dessas concessões já saiu ou está na iminência de sair do papel”.



Outra seguradora, a Tokio Marine, tem como meta ficar entre os três principais participantes do mercado de seguro garantia nos próximos anos – hoje está em sétimo no ranking. Em 2024, o ramo cresceu 58,4% na empresa, considerando obras públicas e privadas e incluindo seguro garantia judicial.

A seguradora não revela dados específicos de contratos com cláusula de retomada por considerá-los estratégicos, mas dados da CNseg, de abril passado, indicam que a Tokio Marine já protege pelo menos cerca de R\$ 296 milhões em obras com cláusula de retomada em Mato Grosso.

“A empresa foi a primeira companhia do país a emitir uma apólice de seguro garantia com a cláusula de retomada para realização da obra de implantação e pavimentação da rodovia MT-430, no final do ano passado”, lembra Carol Ayub, diretora de riscos financeiros da seguradora.

Segundo ela, a expectativa da Tokio Marine é seguir crescendo a taxas de dois dígitos. No entanto, para ela, o esforço fiscal – que reduz recursos do governo para grandes obras – pode afetar a demanda pelo produto. “O ajuste fiscal foi anunciado há pouco tempo e é preciso aguardar mais para entendermos os impactos não apenas no seguro garantia, mas também em todo o mercado.”

Na Zurich Seguros, a carteira de seguro garantia de obras tradicional – com pagamento de indenização – responde por 25% das emissões de prêmios. De acordo com Guilherme Ramiro, gerente-executivo de subscrição da seguradora, as perspectivas para 2025 e 2026 seguem positivas, devido a inúmeros fatores, entre eles o novo Programa de Aceleração do

Crescimento (PAC) e a nova Lei de Licitações, “que ampliou a relevância do seguro garantia nos processos licitatórios em todo o país”.

No entanto, a seguradora ainda não emitiu seguros com cláusula de retomada, embora esteja preparada para operar nesse segmento. Além de já manter na carteira projetos e obras vinculados a governos estaduais e ao governo federal, Ramiro observa um aumento de interesse por parte do setor privado por garantia de obras. “A maior demanda foi em segmentos como construção civil, energia, saneamento e infraestrutura”, diz o executivo.

Silvia Wilbert, advogada e sócia da consultoria Safegold, lembra que, embora a regulamentação da cláusula

↑  
**Wilbert, da Safegold: falta de padronização da cláusula de retomada leva à insegurança jurídica**

de retomada seja importante para o seguro garantia atingir seu pleno potencial, “essa cláusula já vem sendo contratada em algumas licitações, com apoio de seguradoras e órgãos públicos que desenvolvem modelos próprios”.

Isso se traduz em uma ausência de padronização que, para Wilbert, leva a uma insegurança jurídica, considerando que cada contrato pode adotar condições distintas de cobertura, prazos, responsabilidades e limites de intervenção da seguradora. O mercado, lembra ela, também discute outros avanços regulatórios, como a extensão das garantias a fornecedores e subcontratados e critérios mais objetivos para a atuação preventiva da seguradora. **V**





# NA ONDA DA CUSTOMIZAÇÃO

COMPANHIAS AUMENTAM INVESTIMENTOS EM SISTEMAS QUE PERMITAM A OFERTA DE APÓLICES MAIS ADEQUADAS À DEMANDA

POR WANISE FERREIRA

58

A movimentação no mercado de seguros para automóveis promete manter a competição em alta em meio à necessidade de novos modelos de negócios e de entendimento do atual perfil do consumidor. Para ter sucesso, as seguradoras vêm aumentando os investimentos em tecnologia digital, inteligência artificial (IA) e outras ferramentas que proporcionem apólices bem mais customizadas. O otimismo, por sua vez, permanece, com previsões de expansão de 4,3%, nos cálculos da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), de 5%, na avaliação da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), a entidade dos distribuidores de veículos, e de até 7,5%, segundo a Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares (Abraciclo), representante das montadoras do setor do polo industrial de Manaus.

Na ponta, estabelecendo o contato com os clientes, as corretoras de seguros são um importante radar para as seguradoras. Para Felipe Barranco, head of affinity da WTW, corretora e consultoria internacional, a regulamentação e a inovação tecnológica são fundamentais para avançar e conquistar novos clientes, já que apenas 30% da frota de automóveis no país está segurada. “O setor está passando por uma digitalização acelerada, com adoção de inteligência artificial, big data e telemetria para personalizar apólices e melhorar a experiência do cliente”, relata. Além disso, ele acredita que a

regulamentação das cooperativas de seguros promete democratizar o acesso à proteção financeira.

Outro movimento, observado pela Minuto Seguros, do grupo Creditas, que monitora mensalmente os veículos mais vendidos em 11 capitais, também trouxe uma boa notícia para a categoria: em abril, o valor do seguro diminuiu 6% para homens, na comparação com março, e 10% para mulheres. Michel Tanam, gerente comercial da Minuto, não se arrisca a prever se esse resultado indica uma tendência. “Vários fatores influenciam, como perfil do motorista, veículo, coberturas escolhidas, inflação, sinistralidade de cada região e, claro, concorrência entre as seguradoras”, diz.



Bechara, da  
Tokio Marine:  
modernização  
dos modelos de  
negócios



Cientes de todos os desafios, as seguradoras afiam suas estratégias. Na Porto, isso se reflete em importante aumento do portfólio. No ano passado, a empresa líder da área cresceu 3,2%, superando a previsão para o mercado, de 2,5%. São seis milhões de carros segurados no país.

“Nos últimos seis, sete meses, apresentamos um portfólio muito personalizado e que permite aos corretores fazer customizações”, diz Jaime Soares, diretor-executivo de auto da Porto. Por exemplo, há ofertas com apenas proteção para roubo e furto, somente para perda total, sem a parcial, assinaturas mensais como streaming e, mais recentemente, até a cobertura para pequenos reparos.

A tecnologia é uma aliada da empresa em praticamente todos os campos. Há cerca de um milhão de clientes conectados em seu aplicativo, além do atendimento via WhatsApp. A Porto utiliza IA generativa em várias áreas, como na renovação digital das apólices, a fim de confirmar o estado do veículo.

O seguro auto é uma das principais linhas de receita da Bradesco Seguros, tanto em volume de prêmios quanto em número de apólices. A seguradora tem mais de 1,5 milhão de veículos segurados e detém cerca de 11% de market share, de acordo com Raquel Cerqueira, superintendente sênior de produto auto. A executiva está ciente de que a expectativa do cliente hoje é por uma experiência digital simples, atendimento ágil e produtos que se adaptem às suas necessidades reais. “Nosso foco está em acompanhar essas tendências, com digitalização, personalização e suporte contínuo a clientes e corretores.”

Um exemplo do uso de soluções digitais foi a criação da Agenda do Carro, plataforma desenvolvida em



GLADSTONE CAMPOS / DIVULGAÇÃO

59



**Soares, da Porto:**  
um milhão de  
clientes conecta-  
dos no aplicativo  
da seguradora

parceria com a Car10. A ferramenta envia lembretes via WhatsApp sobre dados importantes do carro e do motorista. O investimento em tecnologia também contempla as redes de corretores com ferramentas para obter mais dados sobre o perfil do cliente e oferecer soluções sob medida.

A carteira de automóveis é responsável por 60% dos negócios da Tokio Marine. Em 2024, ela atingiu a marca de três milhões de veículos

segurados. Na expectativa de Arnaldo Bechara, diretor de automóvel, precificação e massificados, a expansão continuará em 2025, assim como os investimentos em modernização dos modelos de negócios e portfólios mais acessíveis. A companhia ainda tenta furar a bolha dos 70% que estão fora do mercado apostando nas oportunidades de regionalização.

Na retaguarda ela tem aplicado, anualmente, R\$ 140 milhões em no-



vas tecnologias e acompanhamento apurado dos indicadores de satisfação. Como exemplo, Bechara cita a mudança que levou a seguradora a assumir a gestão da equipe de atendimento 24 horas.

Segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o seguro auto apresentou expansão de 7% nos dois primeiros meses deste ano. “Nesse período, a Allianz Seguros cresceu 22%”, diz Fabio Morita, diretor-executivo de automóveis, massificados e vida.

A empresa vem de uma sequência de novidades para os consumidores, incluindo aceitação de veículos mais valorizados. Entre as mudanças está uma que representa o que Morita prevê para o futuro: a diversificação para áreas como frotas, moto e, especialmente, caminhões, que possuem tíquete mais alto que carros pessoais. No início deste ano, a Allianz criou uma diretoria específica para o segmento de frotas. Foram feitas diversas alterações, como valores mais altos a serem segurados e até novos formulários de dados para garantir maior avaliação do risco.

Se é para aumentar a competitividade, a Sura Seguros aposta firme. Há nove anos no país, a empresa colombiana deu início à sua atuação no segmento de alto valor oferecendo coberturas sob medida. Agora quer ampliar o foco e se tornar também um pouco mais popular. Rodrigo Fujita, vice-presidente de capacidade e portfólio da seguradora, anuncia o lançamento do seguro auto individual. “Ele faz parte do programa transformação com o qual vamos impulsionar o crescimento sustentável no Brasil.”

O objetivo é atingir R\$ 5 bilhões em prêmios emitidos até 2028. Em

2024, registrou um crescimento de 21% nos prêmios emitidos, para R\$ 1,44 bilhão, e lucro líquido de R\$ 31,34 milhões, aumento de 39,6% em relação a 2023.

As seguradoras de autos também vêm avaliando a frente de veículos elétricos. No ano passado, foram emplacados 155.724 carros elétricos e híbridos no país, o que representa ao mesmo tempo desafios e oportunidades. E a precificação chama a atenção. Soares, da Porto, afirma que esses veículos têm propostas bem competitivas. “Não são carros muito visados para roubos, pois há pouca probabilidade do descarte de peças”, avalia. E ainda contam com alta tec-

nologia embarcada, o que ajuda a prevenir acidentes.

“Em 2024, a procura por esse tipo de seguro cresceu 90% na empresa. No primeiro quadrimestre de 2025, mais do que dobrou”, afirma Bechara, da Tokio Marine.

Se esse novo desafio é palatável, o mesmo não se aplica aos efeitos das mudanças climáticas. “Considerando os impactos das enchentes ocorridas entre abril de 2024 e março de 2025, a Bradesco Seguros pagou R\$ 400 milhões em indenizações no segmento de auto no Estado, com destaque para os R\$ 72 milhões em indenizações por alagamento”, comenta Cerqueira, superintendente da seguradora. ■



DANIEL GAGLIOLLO



**Barranco, da WTW: digitalização também melhora a experiência do cliente**



# CUIDADO REDOBRADO NAS ESTRADAS

MONITORAMENTO DE RISCOS E CONSCIENTIZAÇÃO DOS CLIENTES ESTÃO ENTRE AS AÇÕES DAS EMPRESAS PARA AMPLIAR PROTEÇÃO CONTRA ROUBOS

POR **GENILSON CEZAR**

**M**ais investimentos em tecnologia e planos de gerenciamento de risco alinhados ao tipo de carga movimentada são as principais ações estratégicas de seguradoras e empresas transportadoras para conter os avanços da criminalidade e dos acidentes nas rodovias brasileiras, que têm impacto direto nos programas de seguros de transporte no país. Em 2024, o pagamento de indenizações por roubos de carga, segundo levantamento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), totalizou R\$ 528,9 milhões, quase 11% a mais que no ano anterior. Foi o segundo maior montante nos últimos cinco anos, superado apenas pelo registrado em 2022, quando foram pagas indenizações em torno de R\$ 630 milhões.

O número de roubos de cargas no ano passado até caiu em relação a 2023, para em torno de 10,5 mil casos, mas o valor das mercadorias subtraídas (especialmente medicamentos, eletrônicos e insumos industriais) aumentou consideravelmente, atingindo R\$ 1,2 bilhão, 21% a mais que

61



GUSTAVO RAMPIN / DIVULGAÇÃO



Siqueira, da HDI: segurança jurídica e financeira para as transportadoras



**CENÁRIO PREOCUPANTE**

Dados de 2024

**10.478**

foi o total de casos de roubos de cargas

**R\$ 1,217 bilhão**

foi o valor de prejuízo contabilizado com mercadorias roubadas (alta de 21% em relação a 2023)

62

**R\$ 528 milhões**

em indenizações pagas por roubo de cargas em 2024 (11% a mais que em 2023)

**R\$ 2,5 bilhões**

é o total desembolsado pelas seguradoras com indenizações, em cinco anos

**R\$ 1,4 bilhão**

é a arrecadação das seguradoras com a venda de seguro de responsabilidade civil de desvio de carga (alta de 27,1% em relação a 2023)

Fontes: Superintendência de Seguros Privados (Susep), Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&amp;Logística)

o registrado em 2023. “Esse cenário tem pressionado o setor de seguros a se adaptar rapidamente, fazendo com que as seguradoras passem a investir em tecnologia e em planos de gerenciamento de risco mais sofisticados, ajustados às características específicas de cada operação”, diz Marcos Siqueira, diretor de transportes e equipamentos do grupo HDI, companhia de origem alemã.

“Esse quadro de crescente insegurança no transporte de cargas nos leva a investir muito em tecnologia e a trabalhar para aumentar a conscientização dos clientes, no sentido de buscar uma proteção mais adequada para garantir segurança jurídica e financeira para as empresas transportadoras”, concorda Jarbas Medeiros, diretor de ramos elementares e vida da Porto.

Segundo Siqueira, a intenção da HDI é oferecer soluções personalizadas, desenhadas para atender necessidades específicas de cada cliente de forma ágil e eficiente. E trabalhar também junto com parceiros corretores para “entregar uma experiência fluida, tanto na contratação quanto no suporte aos clientes”, acentua. Já a Porto, destaca Medeiros, criou uma “mesa de especialistas em gerenciamento de riscos”, para orientar empresas e corretores sobre os cuidados que devem ter no transporte de cargas – desde o tipo de mercadoria que está sendo transportada, o limite de carga e o percurso por estradas com elevado índice de roubos até sugestão de monitoramento e escolta para cargas de alto valor e potencial de risco. “Trabalhamos muito com a conscientização dos corretores, mostrando a importância do seguro e os riscos que o desvio de carga traz para a sustentabilidade das empresas”, diz ele.

A escalada das indenizações por perdas causadas por ações ilegais contra transportadoras e motoristas autônomos não se restringe ao território nacional. “Os riscos envolvendo problemas logísticos são uma das grandes preocupações na América Latina”, diz Diego Reppetti, diretor regional da Allianz Commercial Latam, citando dados do estudo Risk Barometer 2025 sobre as principais preocupações dos executivos no mundo. “Quando analisamos o recorte de transporte e logística, a preocupação envolvendo roubos, fraudes e corrupção aparece em quarto lugar, com 22% das respostas dos executivos”, relata. “No que tange especificamente a ações contra transportadoras e motoristas, temos visto, sim, um aumento na sinistralidade nos países onde a Allianz Commercial está presente, como Brasil, Argentina, México e Colômbia, com destaque aos roubos de carga”, destaca Reppetti.

Do lado das transportadoras de carga, a segurança também se tornou um diferencial competitivo e contribui com a reputação das marcas, aponta Diego Kiçula, superintendente jurídico da Jamef, uma das maiores empresas no setor de transporte de encomendas, que atua em todo o país com uma frota de 1,2 mil caminhões e cerca de quatro mil colaboradores. “Além de aderir à modalidade do seguro de responsabilidade civil e desvio de carga, investimos em tecnologias de segurança e monitoramento, como rastreamento por GPS, câmeras e treinamentos, o que inclusive reduziu nossa sinistralidade”, conta. “Desembolsamos mais de R\$ 6 milhões, anualmente, em inovações voltadas para a segurança”, informa Kiçula.

Certamente, para além da cres-



cente insegurança das estradas, há muito o que comemorar, avaliam os agentes do mercado segurador. A procura por seguros de desvio de cargas, por exemplo, vem crescendo satisfatoriamente, de acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Em 2024, o aumento foi de 27,1% em relação a 2023, com arrecadação para as seguradoras da ordem de R\$ 1,4 bilhão. No caso da Porto, segundo Medeiros, as receitas também avançaram, em torno de 23%, mantendo as finanças em situação de equilíbrio.

Essa expansão da demanda veio muito por conta da Lei nº 14.599, sancionada em 2023, que tornou obrigatório o seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga – Desaparecimento de Carga (RC-DC) e impôs às transportadoras a contratação obrigatória de um seguro para cobrir os danos causados às mercadorias transportadas, em casos de roubo, furto etc. “Essa regulamentação trouxe diversos ganhos para o setor”, comenta Siqueira, do grupo HDI. “O que antes não era coberto pelas apólices passou a estar contemplado, ampliando a proteção para os transportadores e contribuindo para uma gestão de risco mais eficiente”, diz, assinalando que a companhia teve um desempenho bastante positivo em 2024 no segmento de transporte de cargas, impulsionado pela consolidação das operações da Yelum (ex-Liberty) com a HDI Seguros.

Para Marco Darhouni, diretor de transportes, frota e aviação da WTW, empresa global de consultoria, corretagem e soluções para a área de seguros, as novas diretrizes para o seguro forçaram as seguradoras a adaptar suas ofertas a um mercado mais regu-



**Kiçula, da Jamef:**  
**R\$ 6 milhões/**  
**ano em inova-**  
**ções voltadas à**  
**segurança**



lado e competitivo. “As seguradoras lidam com o aumento dos custos operacionais, riscos climáticos imprevisíveis e a crescente digitalização, que traz riscos cibernéticos adicionais. Isso exige inovações tecnológicas e uma abordagem colaborativa entre os diferentes agentes do setor para garantir uma cobertura eficaz e acessível”, explica.

As ações criminosas aumentam em todo o território nacional e avançam até mesmo em outros países do continente, mas um dos maiores desafios do setor de seguro, de acordo com Raphael Miranda, sócio-diretor do escritório Raphael Miranda Advogados, especializado em processos judiciais na área de seguros, é a elevada sinistralidade em determinados trechos e regiões, como o Sudeste, onde São Paulo lidera com 45,8% das ocorrências, seguido por Rio de Janeiro (35%) e Minas Gerais (12,1%), ou seja, regiões que concen-

tram 80% dos prejuízos nacionais. O enfrentamento dessas situações de grande complexidade operacional, segundo Miranda, ressalta cada vez mais a exigência de um plano de gerenciamento de risco (PGR), vinculado à apólice, elaborado em conjunto pelo transportador e pela seguradora.

Para Luciana Dias Prado, sócia de seguros, resseguros e previdência privada do escritório de advocacia Lefosse, a cobertura para desaparecimento de carga, que passou a ser obrigatória pelas novas diretrizes legais, é outro grande desafio, pois aumentou a responsabilidade das transportadoras, que deverão adotar medidas para mitigação de riscos. “São ações importantes para a preservação ambiental, uma vez que o desaparecimento, utilização e descarte irregular das mercadorias transportadas, principalmente em se tratando de produtos químicos, são potencial danoso ao meio ambiente”, afirma. **V**



# ZONA DE TURBULÊNCIA PELA FRENTE

EMPRESAS AINDA ESTÃO LONGE DA MATURIDADE NECESSÁRIA EM CIBERSEGURANÇA PARA ENFRENTAR OS RISCOS TRAZIDOS PELA IA

POR ÁUREA LOPES

64

**D**epois de executar uma decolagem de urgência, pressionado pela explosão dos ransomware (programas maliciosos), em 2017 e 2018, e pela pandemia de covid-19, de 2020 a 2022, o mercado de seguros cibernéticos entrou em um período de amadurecimento na conscientização dos riscos e na contratação do serviço. As empresas, no entanto, precisam acelerar a velocidade de maturidade em cibersegurança para enfrentar a forte turbulência que se avista no horizonte com a chegada da inteligência artificial (IA).

De acordo com o Índice de Preparação para Cibersegurança da Cisco, divulgado em maio, somente 5% das organizações no Brasil estão no nível “maduro” para dar conta das ameaças cibernéticas. A maior parte, segundo o levantamento, não investe o necessário na prevenção dos impactos iminentes: 77% sofreram incidentes de segurança relacionados à IA em 2024 e, mesmo assim, apenas 55% destinaram mais de 10% do orçamento de tecnologia da informação (TI) de 2025 à cibersegurança – 11% menos do que no ano anterior.

Considerando o último quinquênio, o mercado de cibersegurança cresceu de modo expressivo. “Conseguimos atender às novas condições de trabalho remoto, à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais [LGPD, de 2018] e a uma disparada no número de sinistros”, avalia Victor Perego, integrante da subcomissão de linhas financeiras da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg). Segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), a receita do setor aumentou 1.047%, passan-

## EVOLUÇÃO DOS PRÊMIOS

Seguros compreensivos de riscos cibernéticos no Brasil – em R\$ milhões

|                         | 2020  | 2021   | 2022  | 2023  | 2024  |
|-------------------------|-------|--------|-------|-------|-------|
| Prêmios                 | 41,2  | 103,1  | 173,7 | 203,3 | 237,5 |
| Sinistros               | 31,6  | 74,5   | 63,9  | 18,1  | 10,6  |
| Sinistralidade (%)      | 102,8 | 96,68  | 44,04 | 9,76  | 4,93  |
| Crescimento nominal (%) |       | 149,89 | 68,38 | 17,06 | 16,82 |
| Crescimento real (%)    |       | 130,92 | 54,24 | 11,94 | 11,86 |

Fonte: Painel de Inteligência do Mercado de Seguros da Susep





do de R\$ 20,7 milhões em 2019 para R\$ 237,5 milhões em 2024, um acréscimo de 16,8% em relação a 2023. No acumulado de janeiro e fevereiro de 2025, o volume arrecadado foi de R\$ 25,8 milhões e as indenizações pagas somaram R\$ 1 milhão.

“As grandes companhias lideram as contratações. As pequenas e médias, que vêm se tornando alvos crescentes de ataques, ainda têm baixa adesão”, afirma Ney Dias, diretor-presidente da Bradesco Auto/RE. Os impedimentos nessa fatia

de mercado são diversos: esse tipo de seguro é encarado como custo, e não como investimento; as empresas não dispõem de infraestrutura nem de profissionais qualificados para absorver soluções de cibersegurança. “Mas as oportunidades de exploração desse nicho são promissoras e estão trazendo novas entrantes”, diz Ana Albuquerque, diretora de linhas financeiras da WTW.

Os setores líderes na busca de seguros cibernéticos ainda são o mercado financeiro e o de tecnolo-



Rodrigues, da InsureMO: ambientes de nuvem e trabalho remoto ampliam a vulnerabilidade

gia, vítimas mais recorrentes. Devido à lei de proteção de dados, cresce o interesse dos setores de educação e de seguros pessoais. O radar dos criminosos, porém, tem uma nova mira bastante atrativa: o setor de saúde. “Uma pesquisa da Kaspersky, divulgada em maio, coloca o segmento da saúde como o terceiro mais atacado no Brasil em 2024, com 6,5 mil tentativas. Estudos demonstram um aumento nas complicações médicas e até mesmo na mortalidade de pacientes durante incidentes de segurança digital”, relata Thiago Fialho, sócio da GT Plan.

Hospitais e laboratórios de primeira linha no Brasil sofreram ataques nos últimos três anos. “Esse setor é extremamente visado, porque, além de processar uma enorme quantidade de dados, lida com informações médicas altamente sensíveis. Quando ocorre um vazamento, por exemplo, os resgates são altíssimos e têm grandes chances de serem pagos”, explica Glaucio Dias, também sócio da GT Plan.

Outra novidade recente é a mudança de foco nas prioridades das organizações em relação à segurança cibernética. Pesquisa da PwC Digital Trust Insights aponta que, em 2024, a principal preocupação era a infraestrutura: apenas metade das empresas brasileiras se declarava satisfeita com suas capacidades tecnológicas, enquanto mais de 30% ainda operavam sem práticas básicas de defesa. Em 2025, a dificuldade é a mensuração de riscos: apenas 15% das empresas, no Brasil e no mundo, conseguem quantificar de forma significativa o impacto financeiro dos riscos. “Essa limitação compromete diretamente a precificação, a contratação e a gestão estratégica desses seguros”, alerta Fernando Mitre, sócio da PwC Brasil.





Albuquerque,  
da WTW:  
oportunidades  
desse nicho são  
promissoras

O principal e mais premente desafio – consenso entre os especialistas – é a inteligência artificial (IA), poderosa ferramenta de dois gumes. Dados da Cisco atestam que 93% das empresas usam IA para análise de ameaças, 87% para detecção de ameaças e 74% para resposta e recuperação de dados. “A capacidade de permitir análise mais precisa de riscos, monitoramento contínuo e preditivo de ameaças, entre outras funcionalidades, fortalece a prevenção, a subscrição e a capacidade de resposta das seguradoras, tornando os seguros mais eficazes e estratégicos. Consequentemente, reduzindo possíveis sinistros”, frisa Mitre.

O problema é que a mesma tecnologia pode ser usada do lado oposto, para alargar e sofisticar o espectro de delitos. “Essa conjuntura exige que as seguradoras revisem periodicamente suas coberturas e critérios de avaliação”, acrescenta Dias. Como agravante, a IA tem se difundido como uma

tecnologia livre, que desenvolvedores podem assimilar facilmente. Para o bem ou para o mal.

O formato de trabalho on-line complica ainda mais a situação. “Arquiteturas abertas, ambientes de nuvem e trabalho remoto aumentam a vulnerabilidade. Um colaborador pode, ainda que por desconhecimento, introduzir um vírus no sistema e comprometer toda a companhia. Imagine esse risco estendido a todo o time de empregados, colaboradores eventuais, cadeia de suprimentos”, ressalta Rafael Rodrigues, general manager latam da InsureMO.

O relatório da Cisco dá um panorama do desafio na adoção de ferramentas de IA generativa (GenAI): 24% dos funcionários têm acesso irrestrito a ferramentas públicas de GenAI, 47% das equipes de TI desconhecem essas interações, 53% das empresas não se sentem preparadas para detectar a chamada shadow AI, ou seja, implantações não regulamentadas de IA.

Por isso, os seguros cibernéticos estão incrementando o leque de coberturas e mitigação de danos. “Entre as coberturas mais frequentes estão: resposta a incidentes (incluindo perícia forense, notificação de clientes e gestão de crise), responsabilidade por violação de dados pessoais e corporativos, interrupção de negócios causada por ataques, extorsão, restauração de dados e sistemas, multas e penalidades regulatórias e custos de defesa em ações judiciais. Muitas apólices incluem ainda suporte a investigações administrativas, serviços de monitoramento pós-incidente e cobertura para perdas reputacionais”, explica Perego, da FenSeg.

Dias, da Bradesco Auto/RE, conta que o seguro cibernético tem evoluído como ferramenta estratégica, indo além da indenização. “Hoje, inclui consultoria, análise de vulnerabilidades e suporte emergencial – o que o torna acessível e relevante inclusive para empresas com estruturas menores.” A cobertura pode se estender a funcionários, sócios e diretores.

A atuação de uma seguradora começa pelo diagnóstico. Albuquerque, da WTW, destaca que é importante olhar além do aspecto financeiro e analisar a política interna da empresa. “Começa-se pela avaliação da maturidade de segurança da empresa, depois faz-se a identificação de riscos e de controles de segurança e, por fim, a análise do tipo de proteção.” É fundamental, pontua Albuquerque, incidir sobre a cultura da empresa em relação ao ciberseguro.

Mitre, da PwC, também chama atenção para esse ponto nevrálgico, a baixa integração da segurança às decisões estratégicas e a limitada participação dos responsáveis por segurança da informação em fóruns executivos. ■



# FALTA COBERTURA PARA O CAMPO

MUDANÇAS CLIMÁTICAS COLOCAM O SEGURO RURAL NO CENTRO DA POLÍTICA AGRÍCOLA E EXIGEM MEDIDAS DE ADAPTAÇÃO MAIS ASSERTIVAS

POR LAURO VEIGA FILHO

A área coberta pelo Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) havia quase triplicado entre 2018 e 2021, elevando-se de 4,625 milhões para 13,676 milhões de hectares. Mas recuou vigorosamente no ano passado, para 7,168 milhões de hectares, passando a representar 7,6% da área plantada em todo o país, ante a 16,3% em 2021, de acordo com as estatísticas do Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa), trabalhadas pelo Centro de Estudos do Agronegócio da Fundação Getulio Vargas (FGV Agro) e pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Essa baixa cobertura e o subfinanciamento do PSR, além da ausência de um banco de dados sobre gestão de risco na agricultura, privam o setor de um instrumento estratégico para acelerar a adaptação do agronegócio às mudanças climáticas em curso, observam Diego Billi Falcão, um dos fundadores da Governança Agro e sócio do escritório Huck Otranto Camargo Advogados, e Guilherme Bastos, coordenador do FGV Agro.



BRUNA VERATTI / DIVULGAÇÃO



Guazzelli, produtora rural: recursos públicos não só para mitigar prejuízos

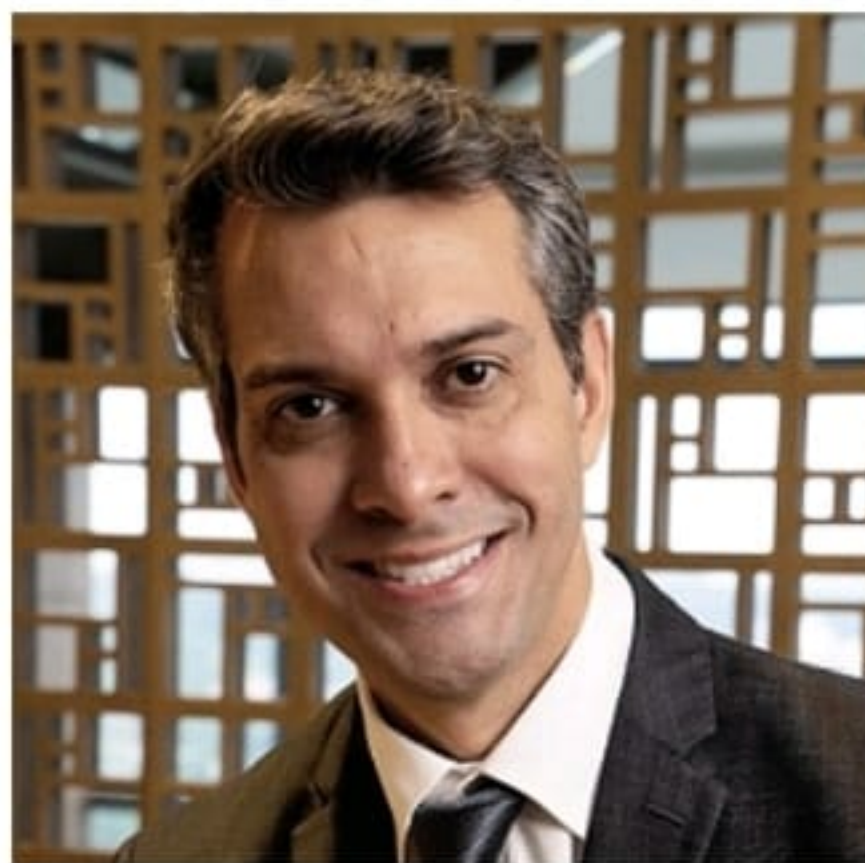


“Um modelo contemporâneo de seguro rural deve incorporar, desde sua concepção, a lógica de adaptação climática”, reforça Falcão.

Segundo ele, a maior frequência e intensidade de eventos extremos, como secas prolongadas, ondas de calor, geadas fora de época e inundações localizadas, exige uma mudança de perspectiva, o que coloca “o seguro rural no centro da política agrícola brasileira”. Nesse contexto, complementa Amanda Salis Guazzelli, produtora rural e também fundadora da Governança Agro, os recursos públicos deveriam ser utilizados não apenas para mitigar prejuízos, mas especialmente para induzir condutas que fortaleçam a resiliência produtiva.

Falcão considera fundamental que o PSR incorpore em seus critérios técnicos práticas agronômicas de mitigação de riscos. Isso significa reconhecer, “dentro do cálculo atuarial, o impacto positivo de estratégias” envolvendo, entre outras, o uso de variedades genéticas adaptadas às condições locais de temperatura e precipitação, manejo conservacionista do solo, adoção de sistemas integrados de produção, monitoramento integrado de pragas, agregando técnicas de controle biológico, além de estruturas inteligentes de drenagem e irrigação.

Bastos acrescenta que o seguro rural deveria auxiliar na concertação das políticas públicas para o agronegócio, direcionando-as para estimular a adoção de novas práticas e de novas tecnologias pelo campo, conduzindo o setor à consolidação de um novo padrão tecnológico. Guazzelli recomenda que o seguro avance na direção de “um modelo híbrido, que complemente a tradicional apólice



Paulo Hora | SUPERINTENDENTE-EXECUTIVO DE RESSEGURO, NEGÓCIOS E SOLUÇÕES RURAIS DA BRASILSEG



## SOLUÇÕES INOVADORAS PERMITEM AVALIAÇÃO MAIS PRECISA DOS RISCOS

multirrisco com ferramentas inovadoras e mais eficientes”, a exemplo do seguro paramétrico.

Em parceria com o Instituto Clima e Sociedade (ICS), organização da sociedade civil dedicada ao enfrentamento das mudanças climáticas, o FGV Agro prepara o lançamento do observatório do seguro rural, cuja

criação vem sendo coordenada por Gláucio Nogueira Toyama, presidente da comissão de seguro rural da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) e head de agronegócio da Swiss Re. A plataforma ficará hospedada no FGV Agro e foi pensada para gerar estudos que possam orientar a revisão da política de seguro rural no Brasil, olhando essa questão de forma mais abrangente, afirma Bastos.

A disseminação do seguro rural, de toda forma, exigirá a ampliação dos recursos destacados no orçamento para o programa de subvenções, além de uma base de dados detalhados por região e por propriedade, o que contribuiria para o desenvolvimento de novos produtos mais aderentes às especificidades e necessidades de cada produtor, com direcionamento eficiente das políticas de gestão de riscos, na avaliação de Guilherme Rios, assessor técnico da Comissão Nacional de Política Agrícola da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA).

Segundo ele, produtores de menor porte, que atuam com culturas menos tradicionais no seguro rural, como as olerícolas, por exemplo, também enfrentam a falta de opções. A escassez de produtos voltados a culturas de ciclo curto e cultivadas em pequenas áreas é mais um obstáculo à ampliação da cobertura. Bastos lembra ainda que, em Mato Grosso, onde a contratação do seguro tem sido historicamente muito baixa, as apólices previam cobertura de perdas para produtividade abaixo de 45 sacas (de soja) por hectare, muito inferior às médias históricas para o Estado, sempre acima de 50 ou 60 sacas. “O produtor, então, não se vê nem um pouco estimulado a comprar o seguro”, avalia ele.



O orçamento deste ano prevê pouco mais de R\$ 1 bilhão para a subvenção ao seguro, dos quais perto da metade já foi comprometida até o momento, deixando um saldo de R\$ 500 milhões para a próxima safra de verão, segundo Bastos, “o que é muito pouco em termos de necessidade de cobertura de área”. No ano passado, as subvenções pagas, ao redor de R\$ 1,06 bilhão, consumiram praticamente todo o orçamento, fixado em R\$ 1,070 bilhão. Nos Estados Unidos, contrapõe Bastos, os recursos para subvenção ao seguro aproximam-se de US\$ 10 bilhões por ano, com uma cobertura superior a 90% da área plantada. A CNA, diz Rios, defende a aprovação ainda neste ano de R\$ 4 bilhões para a subvenção ao seguro rural, assim como a aprovação do Projeto de Lei nº 2.951/2024, que pretende, entre outros pontos, “modernizar o seguro rural ao transferir os recursos do PSR para as Operações Oficiais de Crédito (OOC) e viabilizar o funcionamento do Fundo Catástrofe”.

Paulo Hora, superintendente-executivo de resseguro, negócios e soluções rurais da Brasilseg, antecipa perspectivas promissoras para o agronegócio neste ano, com avanço estimado em 5% para o Produto Interno Bruto (PIB) do agronegócio, a despeito de perdas regionais ocorridas na safra de verão, em especial no sul do Mato Grosso do Sul, norte do Paraná e, pelo quarto ano consecutivo, no Rio Grande do Sul. De acordo com ele, a Brasilseg tem investido em soluções inovadoras baseadas em sensoramento remoto, inteligência artificial e análise de dados, “o que tem permitido uma avaliação mais precisa dos riscos, o desenvolvimento de produtos mais personalizados e a otimização da gestão de sinistros”.



José Evaldo Gonçalves | CEO DA BROTO S.A.



## INCREMENTO VIGOROSO NA BUSCA DE INFORMAÇÕES SOBRE SEGUROS RURAIS

José Evaldo Gonçalves, CEO da Broto S.A., empresa do Banco do Brasil e da BB Seguros, que opera como marketplace oferecendo produtos, serviços e ferramentas digitais para o agronegócio, observa um incremento vigoroso na busca de informações sobre seguros rurais. Entre 2022 e 2023, os acessos já haviam avançado 25%,

saltando 132% no ano passado. Nos quatro meses iniciais deste ano, em relação ao mesmo período de 2024, o número de visitas aumentou 60%, com alta ainda de 76% no número de produtores que buscaram a plataforma, com destaque para seguro agrícola e para patrimônio rural. Hora atribui o crescimento a uma maior preocupação com os riscos climáticos e à digitalização crescente no campo, aproximando os produtores de soluções on-line.

Outras modalidades ligadas ao agronegócio também têm crescido. Uma delas é o seguro para máquinas e implementos agrícolas, que já representa em torno de 70% da carteira total de equipamentos da Bradesco Seguros, segundo Eduardo Menezes, superintendente sênior de ramos elementares da seguradora. No ano passado, a alta foi 13,3% nos prêmios arrecadados na linha de equipamentos para o campo. No primeiro trimestre deste ano o salto foi de 32,3% ante a igual período de 2024.

O seguro paramétrico agrícola da Kovr Seguradora também cresceu especialmente entre pequenos e médios produtores antes pouco assistidos pelo mercado tradicional, de acordo com seu superintendente, Fernando Pereira. Só neste ano a modalidade registrou o pagamento de R\$ 5 milhões em indenizações.

Líder no mercado de frutas, a Essor Seguros foi afetada fortemente “pela temporada de verão de 2021 com as safras no Sul, assim como pelo granizo nas uvas em 2018”, diz Raul Gonzales, diretor de agro da seguradora. “No entanto, continuamos ajustando nosso portfólio com produtos bastante flexíveis, cobrindo não apenas seu custo de produção, como também a sua expectativa de receita.” ■



# RISCO ALTO, CONTRATAÇÃO ELEVADA

RESPONSABILIZAÇÃO DE ADMINISTRADORES E DIRETORES POR ATOS DE GESTÃO LEVA AO AUMENTO DA CONTRATAÇÃO DE SEGURO

POR VLADIMIR GOITIA

70

A complexidade do ambiente jurídico do país e a consequente exposição de executivos à responsabilização por atos de gestão fizeram aumentar a demanda por seguros do tipo D&O (Directors & Officers) nos últimos anos. Dados da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) apontam para o crescimento da arrecadação dessa modalidade de seguro de responsabilidade civil, que passou de R\$ 442,54 milhões em 2018 para R\$ 1,16 bilhão em 2024 – um salto de quase 162%.

Luciana Dias Prado, sócia de seguros, resseguros e previdência privada do escritório Lefosse Advogados, diz que um dos fatores que explicam o crescimento é o alto índice de responsabilização de diretores e

administradores, seja por meio da desconsideração da personalidade jurídica, seja pela responsabilização solidária em processos administrativos, tributários e cíveis. “Diferentemente de outros mercados, como o norte-americano, é comum que as apólices brasileiras incluam cobertura para atos culposos relacionados a tributos e questões fiscais, o que reflete a realidade de risco enfrentada pelos executivos no Brasil.”

Além disso, a advogada destaca que o seguro é uma ferramenta de atração e retenção de talentos, porque traz uma camada de proteção tanto para executivos que atuam sob riscos crescentes quanto para organizações que se beneficiam de um mecanismo sólido de mitigação de riscos. Por isso,



**Masferrer, da Allianz: seguro D&O contribui para a tomada de decisões**

esse tipo de apólice é considerado como componente estratégico na estrutura de governança corporativa.

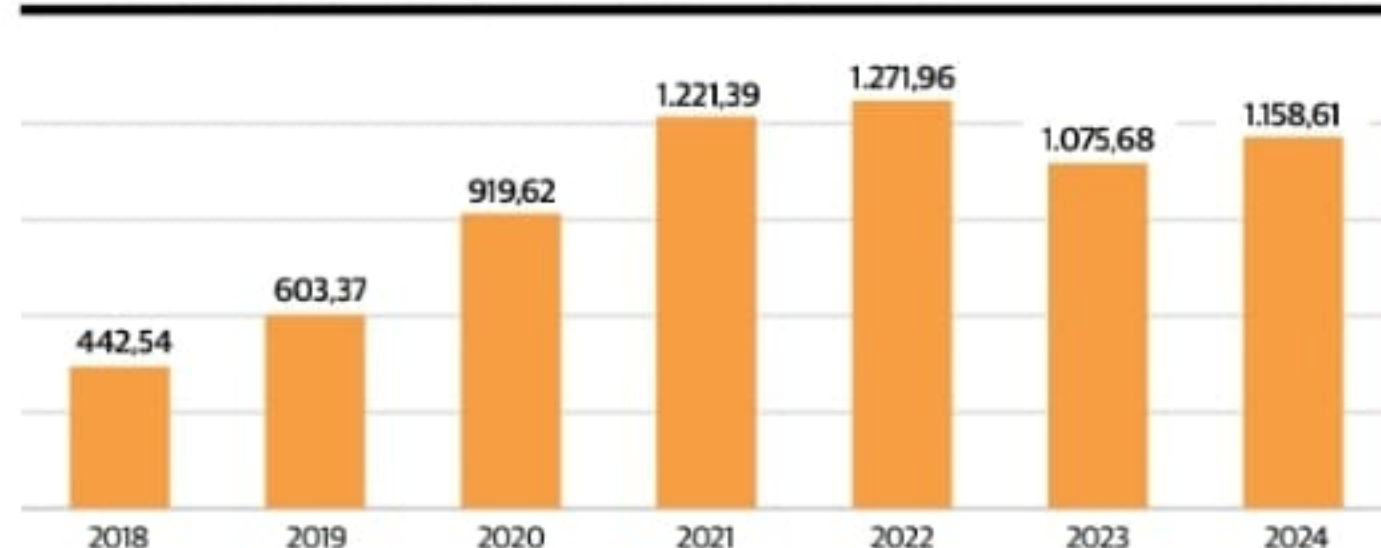
A Associação Brasileira de Gerência de Risco (ABGR) destaca que o seguro D&O oferece um conjunto robusto de coberturas de defesa judicial, que inclui honorários advocatícios, perícias, custas judiciais e outras despesas com a defesa do executivo em processos civis, administrativos ou penais (quando cabíveis).

Na parte de proteção patrimonial, a apólice D&O evita que o patrimônio pessoal do gestor seja comprometido por ações movidas por acionistas, órgãos reguladores, terceiros ou pela própria empresa. No que tange à cobertura de atos de gestão e omissões, o D&O abrange falhas de governança, decisões equivocadas, divulgação incorreta de informações e outros atos relacionados ao cargo.

Mauricio Masferrer, diretor-executivo de negócios corporativos da Allianz Seguros, ressalta que a legislação nacional impõe uma série de responsabilidades pessoais a administradores, que pode levar à responsabilização direta de executivos, atingindo até mesmo seus bens pessoais. “Além disso, há uma multiplicidade de órgãos reguladores, como CVM [Comissão de Valores Mobiliários], Banco Central e Cade [Conselho Administrativo de Defesa Econômica],

## EXECUTIVOS BUSCAM PROTEÇÃO

Arrecadação de seguro do tipo Directors & Officers (D&O) – em R\$ milhões



Fonte: Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg)



entre outros, o que amplia significativamente os riscos.”

Nesse cenário, o seguro D&O, além de mitigar riscos jurídicos e administrativos, pode contribuir para que os executivos trabalhem com mais segurança. “Ao proteger o patrimônio pessoal desses profissionais, o produto contribui para a tomada de decisões mais firmes e estratégicas, promovendo um ambiente de negócios mais transparente e com maior governança”, diz Masferrer.

Ele conta que a expansão e o desempenho desse mercado fizeram a Allianz reorganizar, em 2023, suas operações no Brasil voltadas aos segmentos corporativos com foco em riscos médios e grandes, que incluem seguros de linhas financeiras, como o D&O. “Em 2024, alcançamos um crescimento expressivo de 83% em comparação com o ano anterior”, afirma o executivo, referindo-se às operações D&O da companhia.

A SRO Brokers, corretora e consultoria especializada em soluções de seguros e produtos para proteger pessoas, famílias e bens, diz ter observado nos últimos anos um aumento significativo no interesse por informações, que tem se traduzido em crescente demanda por palestras e reuniões de esclarecimentos que geram negócios. “As nossas operações com D&O têm apresentado um crescimento consistente de 25% a 35% ao ano”, diz Carlos Salgado, CEO da empresa.

João Fontes, coordenador da subcomissão de linhas financeiras da FenSeg, explica que companhias de capital aberto com conselhos de administração estruturados, instituições financeiras, multinacionais e companhias sujeitas a forte regulação – saúde, energia, tecnologia e infraestrutura – estão entre as principais contratan-



Prado, do Lefosse: alto índice de responsabilização de administradores explica expansão



DIVULGAÇÃO

71

tes de seguros D&O. “Startups em fase de crescimento também têm buscado esse tipo de proteção para atrair investidores e executivos experientes”, aponta Fontes. Embora as apólices de responsabilidade civil sejam contratadas geralmente pelas próprias companhias, o executivo da FenSeg diz que há casos em que executivos de empresas de menor porte ou startups contratam apólices individuais.

As seguradoras ressaltam também que, nesses ambientes, é comum que os próprios executivos,

especialmente os profissionais em cargos de liderança, como diretores estatutários e membros do chamado C-Level (cargos de alto escalão), solicitem essa proteção como condição para aceitar ou permanecer no cargo.

Apesar da forte expansão dessa modalidade de seguro, o mercado brasileiro ainda é considerado jovem, com alto potencial de crescimento, se comparado, por exemplo, com economias mais maduras, como Estados Unidos, onde o seguro D&O está consolidado. **V**



# MUDANÇAS À VISTA

COMPANHIAS INTERNACIONAIS GANHAM ESPAÇO NO BRASIL, MAS NOVO MARCO LEGAL E ALTA DOS JUROS PODEM REVERTER A TENDÊNCIA

POR **DOMINGOS ZAPAROLLI**

72

O novo Marco Legal dos Seguros (Lei nº 15.040/2024), que entra em vigor em dezembro, e a alta na taxa de juros do Brasil têm potencial de mexer no atual equilíbrio de forças entre as empresas locais e as internacionais no mercado de resseguros, avaliam executivos do setor. Em 2024, o mercado brasileiro de resseguros somou R\$ 26,05 bilhões, com um crescimento de 4% em relação ao ano anterior. Desse total, as empresas locais – nacionais e multinacionais constituídas no Brasil – ficaram com a maior fatia: 54,5%. As admitidas, que são baseadas no exterior, mas têm escritório de representação no país, com 26%, e as eventuais, sem escritório no país, com 19,5%. As internacionais – admitidas e eventuais – aumentaram sua participação no mercado brasileiro de 24,6% em 2019 para 45,5% em 2024.

Em 2025, a participação das internacionais teve nova expansão. No primeiro trimestre, em um total de R\$ 6,98 bilhões em prêmios cedidos das seguradoras para as resseguradoras, as locais ficaram com 49,9% do mercado, enquanto as estrangeiras assumiram 50,1% dos riscos. Os dados são da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

A Lei nº 15.040/2024 estabelece modificações impactantes para as resseguradoras. Entre elas estão o limite de uma única rodada de pedido de informações às seguradoras nos processos de subscrições do seguro, ou seja, na avaliação dos riscos, e a introdução da cláusula de aceitação tácita dos contratos, que determina que as resseguradoras terão prazo de 20 dias para responder a uma proposta feita por uma seguradora cedente, caso contrário a cobertura será considerada aceita. A nova legislação também determina limite de 30 dias para o pagamento dos sinistros e estabelece que a arbitragem de controvérsias deverá ocorrer no Brasil.

As regras, que têm o objetivo de gerar maior proteção aos consumidores, valem para os seguros massificados e também para os contratos que envolvem grandes riscos, como a cobertura de obras de infraestrutura, instalações industriais, produção agrícola e plataformas de óleo e gás.

Para os agentes do mercado, as resseguradoras vão atualizar seus processos, definir procedimentos de coleta de informações padronizados e se adaptar sem maiores problemas às novas determinações envolvendo os produtos massificados. Já os contratos para grandes riscos preo-





DIVULGAÇÃO

cupam. “Não é simples definir o risco de uma plataforma de petróleo ou de uma obra de infraestrutura sem detalhar informações e com prazo curto para o aceite”, diz Paulo Hayakawa, diretor técnico de resseguros da Somp. “As resseguradoras vão precificar a incerteza ou retirar capacidade no país”, diz Newton Queiroz, CEO da XS Global. Oferta de capacidade, no jargão do setor, é a quantidade de risco que uma resseguradora está

disposta a assumir diante de seu patrimônio financeiro.

“A nova legislação é boa, mas tem pontos específicos que trazem insegurança para o mercado e podem afetar o apetite para os contratos de grandes riscos”, diz Rafaela Barreda, presidente da Federação Nacional das Empresas Resseguradoras (Fenaber).

O novo marco legal ainda está em fase de regulamentação na Susep e é possível que muitas das preocu-

pações das resseguradoras sejam superadas por meio de normas regulatórias que podem flexibilizar, por exemplo, os prazos da aceitação tácita e o limite de rodadas de coleta de informações. “A Susep está receptiva aos argumentos que apresentamos”, diz Barreda. A Fenaber foi informada, porém, que a Susep priorizará a regulamentação dos contratos de seguro, ficando o estabelecimento de normas para o resseguro para ser tratado no segundo semestre.

A percepção do mercado é que, apesar de valerem igualmente para todos, as novas regras do marco legal devem impactar principalmente as resseguradoras sem base operacional no Brasil. “As companhias que conhecem melhor a conjuntura brasileira, que têm relacionamento regular com as seguradoras locais, vão estar mais tranquilas para avaliar riscos”, diz Pedro Farme, CEO da Guy Carpenter.

As resseguradoras locais têm outra vantagem competitiva: o ganho financeiro. Enquanto as companhias admitidas e eventuais levam para o exterior a receita obtida, assumindo o risco da alta volatilidade cambial brasileira, as empresas locais se beneficiam da alta taxa de juros cobrada no mercado financeiro nacional. “Cerca de 30% do resultado operacional das seguradoras em 2024 foi originado do desempenho financeiro. Essa é uma vantagem competitiva significativa”, diz Farme.

Mas são as resseguradoras admitidas e eventuais as que mais cresceram no mercado brasileiro nos últimos anos. Para Queiroz, da XS Global, essa expansão das estrangeiras está relacionada a um limite atualmente baixo da oferta de capacidade das seguradoras locais após



**Hayakawa, da Somp: no início, resseguradora só atenderá seguradora própria**





DIVULGAÇÃO



Barreda, da Fenaber: lei pode afetar o apetite para contratos de grandes riscos

as mesmas terem absorvido uma expansão significativa do mercado brasileiro, que praticamente dobrou de tamanho nos últimos cinco anos. Por outro lado, o Brasil passou a ser visto como um grande mercado, que não pode ser ignorado pelas estrangeiras.

Um exemplo é a própria XS Global, que abriu escritório no país em 2024 para atuar como uma MGA, empresa que intermedeia e traz capacidade de terceiros para o mercado local, e que agora busca registro como resseguradora admitida. Outra companhia recente no mercado nacional é a Sompó, que teve seu registro aprovado na Susep em 2024. Em um primeiro momento, a resseguradora vai atuar de forma cativa, ofertando

capacidade apenas para a seguradora própria. “Em três anos vamos reavaliar nossa estratégia e considerar a possibilidade de oferta de capacidade para terceiros”, diz Hayakawa.

A expectativa no mercado é de manutenção no ritmo de expansão de contratos, na casa de 4% ao ano, em 2025. Segundo a presidente da Fenaber, puxam a demanda os seguros relacionados às mudanças climáticas, que foram impulsionados pelas enchentes no Rio Grande do Sul, os riscos emergentes, como ataques cibernéticos, e também os contratos relacionados a ativos de infraestrutura, movidos por contratos de concessões públicas de rodovias, saneamento e energia.

Em relação aos preços e taxas, o

mercado brasileiro permanece “hard market”, ou seja, com custos elevados e rigoroso na subscrição de riscos. “Mas já se observam estabilização e leve redução de taxas”, diz Marcos Falcão, CEO do IRB(Re), o que pode indicar uma mudança de tendência, como já ocorre no exterior. Em 2024, o IRB(Re), líder do mercado nacional, emitiu R\$ 6,6 bilhões em prêmios, retomando o caminho do crescimento após amargar uma queda de R\$ 7,9 bilhões em prêmios em 2022 e R\$ 6,5 bilhões em 2023. “As variações nesse período refletem a limpeza da nossa carteira, priorizando a qualidade e a rentabilidade dos contratos”, diz Falcão. No primeiro trimestre de 2025, o prêmio emitido foi de R\$ 1,2 bilhão.

Uma aposta da companhia é a internacionalização dos negócios. Em 2024, o IRB(Re) emitiu R\$ 1,3 bilhão no exterior, tendo a América Latina como foco principal. “Em 2025, estamos avançando em nossa carteira não vida internacional. Há um mercado relevante que queremos acessar, para isso vamos aprofundar o relacionamento com parceiros locais”, diz Falcão.

A Allianz registrou R\$ 1,5 bilhão em contratos de resseguros em 2024, o que representou crescimento de 14% sobre o ano anterior. No primeiro trimestre de 2025 foram R\$ 395 milhões em prêmios de resseguros, com expansão de 41% sobre 2024. A resseguradora, uma das maiores do mercado brasileiro, tem como principal objetivo apoiar a operação local da seguradora Allianz, mas também oferece capacidade ao mercado. Segundo Mauricio Masferrer, diretor-gerente da Allianz Commercial Brasil, as operações ligadas ao agronegócio são o principal impulso para a expansão da resseguradora no país em 2025. **V**



# ESTREIA APÓS UM LONGO ENSAIO

PRIMEIRA EMISSÃO DE LRS TESTA O APETITE DE INVESTIDORES PELO TÍTULO QUE APROXIMA O MERCADO DE CAPITAIS DAS SEGURADORAS

POR **BRUNA MAIA**



DIVULGAÇÃO



Falcão, do  
IRB(Re): emissão  
para testar o  
funcionamento  
da LRS

75

É comum no cotidiano de grandes empresas que elas sejam alvo de processos dos mais variados tipos: trabalhistas, fiscais e administrativos. Ao começar o julgamento da causa, o juiz pede um valor como garantia. Mas esse valor pode ser substituído por apólices de seguradoras, cujo sinistro ocorre se a empresa não cumprir as obrigações previstas. Uma parcela do risco de isso acontecer pode ser repassada a uma resseguradora, que recebe parte do prêmio da apólice, mas paga parte do valor se houver prejuízo.

O IRB(Re), resseguradora brasileira, por sua vez, reuniu parte do risco que assumiu de seguradoras e transferiu para uma Sociedade Seguradora de Propósito Específico (SSPE) chamada Andrina. Tal qual em uma operação de securitização de recebíveis como o Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI) e Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA), esse conjunto de riscos foi diluído e depois dividido em títulos negociáveis, chamados de Letras de Risco de Seguro (LRS).

Na prática, a LRS é um terceiro colchão financeiro em caso de grandes perdas. Na eventualidade de muitas empresas darem calotes em obrigações judiciais, a seguradora absorve o primeiro impacto, o IRB(Re) o segundo, e o capital da emissão de LRS só é acionado depois. “Queríamos fazer uma emissão para testar, ver se funciona em termos regulatórios, fiscais”, diz Marcos Falcão, CEO do IRB(Re). A emissão, concluída em 30 de maio, foi a primeira do tipo no Brasil. Captou R\$ 33,7 milhões, oferecendo um retorno de CDI mais prêmio de 2,5%. Levou mais de um ano para o produto do IRB(Re) sair da ideia para o mundo, e os escritórios Machado Meyer e Mattos Filho, assessores jurídicos, tiveram de construir do zero os documentos jurídicos da oferta.





A LRS foi prevista em 2022 pela Lei nº 14.430/22, conhecida como Marco Legal da Securitização. Mas, entre a sua criação e a estreia no mercado, houve um processo de debate dos agentes com reguladores, como a Superintendência de Seguros Privados (Susep) e o Conselho Monetário Nacional (CMN), que publicou uma resolução sobre o assunto no ano passado. “A maior dificuldade foi conectar o universo dos seguros, com suas estatísticas complexas, com o mercado de capitais, baseado em cálculos de risco e retorno”, diz Fausto Moraes, superintendente de produtos estruturados do Itaú BBA, responsável pela oferta.

Diante da relatada dificuldade em conciliar seguros e mercado de capitais, é de questionar se a taxa de juro brasileira, atualmente em

**Dabus, da Marsh: LRS deve contribuir para reduzir risco associado a catástrofes climáticas**

15% ao ano, não seria um entrave. Será que existe apetite para um risco desconhecido quando títulos públicos remuneram bem? “A maior dificuldade não está no funding, mas sim em estruturar a operação e negociar a cessão dos ativos”, diz Roberto Takatsu, sócio e CFO da Galapagos Capital, que tem autorização para emitir LRS e pretende fazê-lo ainda neste ano. Assessorada pelo escritório Madrona Advogados, a Galapagos também está elaborando um contrato do zero, costurando interesses de seguradoras e fundos.

Uma das qualidades da LRS que podem despertar o interesse de gestores é que o risco e o retorno do papel não são correlacionados a indicadores econômicos. Assim, ela ajudaria a diluir o risco de carteiras recheadas de ativos cujo valor pode aumentar ou diminuir de acordo com movimentos macroeconômicos.

Tanto a LRS do IRB como a futura emissão da Galapagos lançam mão da oferta privada seguindo o rito automático previsto pela Resolução CVM 160/22. Nesse caso, apenas investidores profissionais, como gestoras de fundos, fundos de pensão e family offices podem adquirir os títulos. Para a LRS ser ofertada a pessoas físicas, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) precisa regulá-la. A autarquia comunicou que o tema não está na agenda regulatória deste ano.

A LRS vinha sendo aventada como o catbond brasileiro (diminutivo de catastrophe bond, negociado no mercado americano): um título lastreado por seguros contra catástrofes, como furacões, incêndios e terremotos. Seria um investimento com boa remuneração, atrelado a eventos que têm baixa probabilidade de acontecer. Outra grande apos-

ta era que a LRS tivesse como lastro seguros agrícolas, acionados em caso de perdas de safra, por exemplo. A enchente que devastou o Rio Grande do Sul e a seca que assolou o rio Amazonas em 2024 são exemplos de situações que poderiam ser, em parte, mitigadas com a LRS.

Diante da perspectiva sombria de que esse tipo de situação se torne mais comum, um instrumento que ajude a garantir dinheiro para governos e empresas locais atenderem os atingidos a se reconstruírem seria bem-vindo. Seguradoras e resseguradoras conseguem repassar o risco que o mercado de seguros não consegue absorver sozinho, e o mercado de capitais leva o seu quinhão de retorno – se tudo der certo, ou seja, se a catástrofe não ocorrer. “A LRS deve compor um mix de instrumentos de mitigação, junto com fundos públicos e de entidades privadas, porque o mercado de seguros e resseguros não é uma bala de prata para essa questão”, diz André Dabus, diretor de infraestrutura da corretora Marsh no Brasil.

Contudo, no caso dos catbonds, que são um tipo de Insurance-Linked Security (ILS), há um fator a mais: o risco de que, caso o pior aconteça, o investidor perca parte ou todo o capital investido. Tanto o IRB(Re) como a Galapagos acham que ainda é cedo para lançar um produto desse tipo, sem acostumar o mercado ao novo título. Daí a escolha de outros seguros, como o seguro garantia, para as primeiras emissões. “Precisamos de produtos estruturados, garantidos e mais conservadores, para no futuro pensar em LRS que ofereça o risco de o investidor perder tudo, o que pode vir a ser adequado para fundos de hedge, por exemplo”, diz Takatsu. ■



# FÔLEGO RENOVADO

DE PRODUTO DE SORTEIO A INSTRUMENTO ESTRATÉGICO, TÍTULOS ATRAEM EMPRESAS E GANHAM ESPAÇO EM CONTRATOS PÚBLICOS, FINANCIAMENTOS E OPERAÇÕES DE CRÉDITO

POR **ADRIANA AGUILAR**

**D**urante muito tempo, os títulos de capitalização foram vistos apenas como produtos de sorteio. Isso mudou. Impulsionados por mudanças regulatórias recentes, esses títulos passaram a cumprir função estratégica no mercado: servir como garantia em contratos públicos, financiamentos e operações de crédito, seja para pessoas físicas ou jurídicas.

Esse novo uso promete renovar o mercado. Segundo a Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), a arrecadação do setor pode triplicar até 2028, passando dos atuais R\$ 30 bilhões para R\$ 91 bilhões. As reservas técnicas, hoje em R\$ 41 bilhões, segundo o estudo “Estimativa de Potencial de Mercado para a Capitalização”, têm possibilidade de chegar a R\$ 111,4 bilhões em 2028. Outra vertente de crescimento pode ser a geográfica: a expansão para outros países. “Em 2025, estamos estreitando relações com os interessados e começamos as reuniões bilaterais para auxiliar no desenvolvimento do arcabouço regulatório e dos negócios a outros países. Queremos passar nossa experiência e competência técnica para que o segmento possa levar benefícios sociais e econômicos a outros países”, afirma o presidente da FenaCap, Denis Moraes.

77



Oliveira, da Icatu: disposição para atender empresas, corretores e instituições financeiras



DIVULGAÇÃO





Morais, da FenaCap: meta é passar experiência e competência técnica para outros países

A Circular nº 712/2024 da Superintendência de Seguros Privados (Susep) deu mais segurança jurídica ao uso dos títulos como garantia. A FenaCap agora atua para ampliar o reconhecimento da modalidade junto a estatais, sociedades de economia mista e autarquias, além de promover educação financeira sobre o tema e divulgar as suas possibilidades. Quando uma empresa participa de uma licitação ou assina um contrato de prestação de serviço para um órgão público, por exemplo, precisa apresentar garantias de que cumprirá suas obrigações. Para isso, segundo a FenaCap, a empresa pode aplicar um valor no título de capitalização

que vai ser corrigido e resgatado no fim do contrato. É como se fosse um depósito caução. Se houver inadimplência ou descumprimento contratual, o valor do título é resgatado pelo contratante com a devida correção.

Tanto o setor público quanto o privado já podem usar esse recurso como instrumento de garantia, seja para contratos de prestação de serviços, seja para a execução de grandes obras de infraestrutura. Startups, por exemplo, que contam com investimento, mas não têm histórico contábil, encontram nos títulos de capitalização uma maneira de viabilizar parcerias e financiamentos. O mesmo vale para micro e pequenas

empresas que enfrentam dificuldades em obter garantias tradicionais.

Uma das razões para essa esperada ascensão dos títulos é a praticidade. Diferentemente do seguro garantia, que exige análise de crédito e pode ser recusado – principalmente em contratos de alto valor –, o título de capitalização é adquirido mediante pagamento à vista, sem análise prévia de risco. De acordo com dados da Susep, entre janeiro e março de 2025, foram movimentados R\$ 915 milhões em novos títulos de capitalização da modalidade instrumento de garantia – um crescimento de 14,6% em relação ao mesmo período de 2024. No total, já são R\$ 3,9 bilhões em títulos ativos usados como garantia.

Outro fator impulsionador do mercado foi a Lei nº 14.652/2023, que permitiu o uso dos títulos de capitalização tradicionais – aqueles com sorteios e pagamentos mensais – como garantia em operações de crédito. A FenaCap estima que esse novo mercado terá impacto especialmente para pessoas físicas e microempresários. Para atender a essa demanda, empresas como Icatu, Brasilcap e Bradesco Capitalização vêm ampliando seus portfólios.

A Icatu opera todas as modalidades de capitalização: título de incentivo (como sorteios em shopping centers), produto tradicional bancário, garantia de aluguel, produto de filantropia premiável. E, recentemente, também a garantia em contratos públicos, financiamentos e operações de crédito. “Nosso objetivo é atender de forma completa todas as partes envolvidas: empresas, corretores e instituições financeiras”, afirma Marcelo Oliveira, diretor de produtos de capitalização da Icatu Seguros. “Temos recebido diversas demandas de



AMÉRICO VERMELHO / DIVULGAÇÃO



empresas interessadas em participar de obras públicas, que veem no título de capitalização uma alternativa para apresentar garantias exigidas em editais. As consultas vêm de todo o Brasil, até de multinacionais que não têm histórico local e precisam de alternativas de garantia”, diz Oliveira.

Na Brasilcap, líder do setor, com mais de R\$ 11 bilhões em reservas técnicas, boa parte desses recursos vem do tradicional Ourocap, título do Banco do Brasil protagonista do mercado de capitalização, que completará 30 anos em outubro. A companhia oferece produtos em cinco modalidades diferentes. “Com a nova legislação, a capitalização está se reposicionando com foco em crédito, contratos públicos e plataformas digitais. Isso vai ampliar sua relevância e o valor percebido pelo consumidor”, afirma o presidente da Brasilcap, Antônio Carlos Teixeira.

A Bradesco Capitalização atua com as modalidades tradicional, incentivo e garantia. Em 2025, lançou nove novos produtos com prazos entre 6 e 72 meses e sorteios de até R\$ 200 mil, voltados justamente para esse novo uso voltado à garantia em contratos públicos, financiamentos e operações de crédito. “O título de capitalização pode ser uma solução viável para quem não quer comprometer seus bens como garantia de empréstimo”, afirma José Pires, presidente da Bradesco Capitalização.

Cada empresa tem foco em modelos de negócios diferentes. São cinco modalidades de títulos que atendem a diferentes perfis de clientes e negócios. O título de incentivo é usado por empresas para promover sorteios e campanhas promocionais, atraindo o público com prêmios. O produto tradicional bancário é o mais conhecido:

o cliente paga mensalmente, concorre a sorteios e, ao fim do prazo, pode resgatar parte do valor aplicado. A garantia de aluguel substitui o fiador ou o seguro-fiança em locações, funcionando como caução, com possibilidade de resgate ao término do contrato. O produto de filantropia premiável permite que o comprador contribua com instituições beneficentes e ainda participe de sorteios, unindo solidariedade e chance de prêmios. E há o título popular, mais simples, com valor reduzido.

A FenaCap quer aprimorar e intensificar o desempenho de cada uma das modalidades já existentes do mercado. Em relação ao título tradicional,

o objetivo é instituir a figura do beneficiário para facilitação do planejamento sucessório. No instrumento de garantia, a intenção é flexibilizar o percentual do resgate e reduzir a vigência para a garantia de contratos. No produto filantropia premiável, a FenaCap pretende ampliar opções de certificação, além da Certificação de Entidade Beneficente de Assistência Social (Cebas) para expandir a abrangência da modalidade para entidades privadas sem fins lucrativos.

No título de incentivo, há o propósito de ampliar a dispensa da documentação a empresas fiscalizadas por outros órgãos do poder público e permitir sorteios por meios próprios. **V**

**Pires, da Bradesco Capitalização: solução para quem não quer usar bens como garantia**



FABIO SALLES / DIVULGAÇÃO





MERCADO

INOVAÇÃO

80

# EXPANDINDO AS POSSIBILIDADES

SOLUÇÕES E PRODUTOS QUE PASSARAM PELO SANDBOX REGULATÓRIO  
DA SUSEP CONTRIBUEM PARA A AMPLIAÇÃO DO MERCADO

POR ANA LUIZA MAHLMEISTER



O uso intensivo de dados e a digitalização da jornada do cliente – da contratação e atendimento à gestão de riscos – vem transformando o setor de seguros, mas inovar em um mercado altamente regulado não é fácil. Para abrir espaço aos novos entrantes, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) criou o Ambiente Regulatório Experimental, ou Sandbox Regulatório, que está em sua terceira edição, no qual empresas selecionadas podem testar produtos e modelos de negócio.

“Isso permite validar hipóteses de mercado, ajustar ofertas com base na resposta dos consumidores e, se necessário, encerrar a operação sem comprometer grandes recursos”, explica Joel Garcia, sócio de financial risk management & actuarial services da KPMG.

Um dos resultados do programa foi a ampliação do acesso de consumidores de baixa renda antes não atendidos, como o seguro de automóvel para motoristas de aplicativos, e coberturas para determinados nichos, como o agrícola. “São produtos digitais, contratos com linguagem acessível, seguros intermitentes e ‘pay per use’ adaptados a públicos específicos”, explica Júlia Normande Lins, diretora da Susep. Os participantes usam tecnologias como inteligência artificial (IA), aprendizado de máquina (machine learning) e internet das coisas (IoT) no monitoramento de veículos, blockchain na análise de aceitação de riscos, precificação e regulação de sinistros e pagamentos via Pix.



Lins, da Susep:  
Sandbox  
trouxe seguros  
intermitentes e  
produtos digitais

FOTO: DIVULGAÇÃO



Em três edições, o programa autorizou a operação definitiva de cinco seguradoras e 11 em regime de autorização temporária, sendo que duas delas estão em processo de conversão para definitiva. “Antes, para testar qualquer produto, era necessário ter capital regulatório elevado e um nível de compliance equivalente ao de uma seguradora que faturasse R\$ 10 bilhões, o que tornava a inovação praticamente inviável”, afirma Igor Mascarenhas, diretor-geral da Pier.

As empresas são selecionadas pelo tipo de produto e plano de ação para se tornarem independentes e são acompanhadas por 36 meses. “Funciona como uma incubadora de novos produtos, e quando saem desse ambiente controlado, mas flexível, devem cumprir a legislação e atuar no mercado aberto”, explica Gustavo Zaima, sócio da PwC.

Com o projeto de um seguro de automóvel mensal, a Darwin entrou no programa em julho de 2022, fez o pedido de licença definitiva, chamada de S3, em outubro de 2023, e foi efetivada como seguradora em fevereiro de 2024, bem antes dos 36 meses de prazo, comemora Carlos Alberto Barros, cofundador e um dos diretores-gerais da Darwin. Ele conta que a participação no programa deu flexibilidade principalmente na exigência de capital mínimo, facilitando o teste de hipóteses, ajustes no modelo de precificação e velocidade no lançamento. “O ambiente controlado e menos engessado diminuiu a barreira de entrada para os novos produtos e comprovou que havia demanda reprimida: cerca de 99% dos nossos segurados nunca tinham contratado seguro antes”, destaca Barros.

O espaço, similar a uma incubadora de ideias, facilita o acesso às



## SANDBOX MOSTROU QUE HAVIA DEMANDA REPRIMIDA: CERCA DE 99% DOS NOSSOS SEGURADOS NUNCA TINHAM CONTRATADO SEGURO ANTES

Carlos Alberto Barros | COFUNDADOR DA DARWIN



novas tecnologias. No Seguro Auto Mensal, da Darwin, o corretor usa telemetria para classificação de risco coletando dados de direção com o uso do smartphone do cliente, e não seu histórico. “Em vez de coletar dados passados para classificar o risco, como faz o modelo tradicional de bônus, usamos o celular para coletar dados de direção e, em poucas semanas, entender se ele é um bom risco: quem tem bom comportamento ganha preço mais competitivo já no mês seguinte”, explica Barros.

Todos os processos são geridos pelo aplicativo, como a vistoria, assistência 24 horas, abertura e acompanhamento de sinistro, pagamento e cancelamento. Do lado do corretor, um portal emite propostas automaticamente, apresenta a carteira e evolução dos clientes e mostra as comissões em tempo real. “Da mesma forma as oficinas mecânicas acompanham as solicitações e adotamos rotinas antifraude baseadas em inteligência artificial, que nos ajudam a controlar a sinistralidade e dar rapidez ao conserto do automóvel”, diz Barros.

A Pier entrou no programa da Susep em dezembro de 2020 e saiu no ano seguinte como seguradora categoria S3 de abrangência nacional. “A participação no Sandbox foi fundamental para que pudéssemos testar e validar um modelo de negócio totalmente digital, mais acessível e centrado na experiência do consumidor”, afirma Mascarenhas. Durante o programa, criou o Pier Bolt, um seguro para celular que cobre furto simples, com contratação pelo aplicativo e reembolso instantâneo, levando em conta indicadores a partir de algoritmos de IA. “Usamos inteligência artificial tanto na precificação



quanto na regulação de sinistros, em todos os nossos produtos, facilitando o ajuste de preço e o perfil de risco de cada cliente, prevenindo fraudes”, diz Mascarenhas.

O desenvolvimento de um seguro para celular e outro para proteção de bicicletas elétricas foram os projetos criados no espaço da Susep pela Kakau Seguros, que participou da segunda edição do programa e iniciou operações em novembro de 2022. O Kakau Protege para celular e o Kakau Mobi para bicicletas elétricas têm contratação digital e modelo de assinatura mensal. “Antes atuávamos apenas como Managing General Agent (MDA), fazendo a ponte entre a seguradora e o cliente, e a participação no programa com a homologação dos produtos nos transformou em uma seguradora completa”, conta Marcelo Torres, cofundador e diretor de operações da Kakau Seguros.

A empresa criou uma tecnologia de ranqueamento de risco, a Kakau Sonar, de automação da avaliação dos segurados, licenciada para outras empresas. “É um modelo estatístico com aprendizado de máquina que cruza dados fornecidos pelo segurado com informações de diversos bancos de dados externos para combater fraudes e monitorar risco, obtendo índices de sinistralidade abaixo de 40%”, explica Torres.

A Split Risk participou da primeira edição do Sandbox em 2020 com o projeto de um seguro de automóvel de contratação mensal. “A apólice de seguro automensal é pouco adotada pelas companhias tradicionais, que insistem em apólices anuais, prendendo o segurado por 12 meses”, diz Pedro Pires, sócio-fundador da Split Risk. Para atrair um público que não costuma adquirir seguros, oferece contra-



Igor Mascarenhas | DIRETOR-GERAL DA PIER



ANTES, PARA TESTAR  
QUALQUER PRODUTO,  
REQUISIÇÕES DE CAPITAL  
E COMPLIANCE  
PRATICAMENTE  
INVIABILIZAVAM A INOVAÇÃO

tação por assinatura (pré-pago), sem análise de perfil, com emissão mensal da apólice, coberturas flexíveis e cancelamento simplificado. “Estamos nos adaptando à nova mentalidade do consumidor, seja na maneira como ele quer contratar um seguro – na loja ou de forma digital –, seja na escolha das coberturas mais aderentes às suas necessidades”, diz Pires.

Para Garcia, da KPMG, iniciativas como o Sandbox Regulatório da Susep mostram que é possível inovar com segurança jurídica, estar próximo do regulador e participar da construção de um ambiente competitivo que pode reconfigurar os modelos operacionais. “Ecossistemas tradicionais precisam ser revistos para acompanhar a evolução do mercado, e identificar insurtechs promissoras ou seguradoras menores com potencial de inovação é uma forma de capturar oportunidades com retorno mais rápido”, afirma.

Segundo Barros, da Darwin, o próximo passo é expandir a atuação para novos ramos, como seguro residencial e de vida. “A tendência é a personalização por meio dos dados com precificação dinâmica, coberturas por uso e jornadas 100% digitais, com o corretor como consultor”, aponta.

Para que isso aconteça é necessário acelerar a integração de dados entre seguradoras, Secretaria da Fazenda e Planejamento (Sefaz), Departamento Estadual de Trânsito (Detran) e fintechs. “O cliente espera contratar um seguro com a mesma facilidade com que pede um carro por aplicativo ou abre uma conta em um banco digital, e quem conseguir unir compliance robusto, tecnologia escalável e experiência simples vai liderar a próxima etapa do mercado”, afirma Barros.





84



Fitinsur, de  
Denise  
Oliveira, nasceu  
em 2020 e já  
tem clientes  
no exterior

## IMPULSO PARA CIMA

INICIATIVAS REGULATÓRIAS E CRIAÇÃO DE SANDBOX CONTRIBUEM  
PARA QUEDA NA TAXA DE MORTALIDADE DE STARTUPS

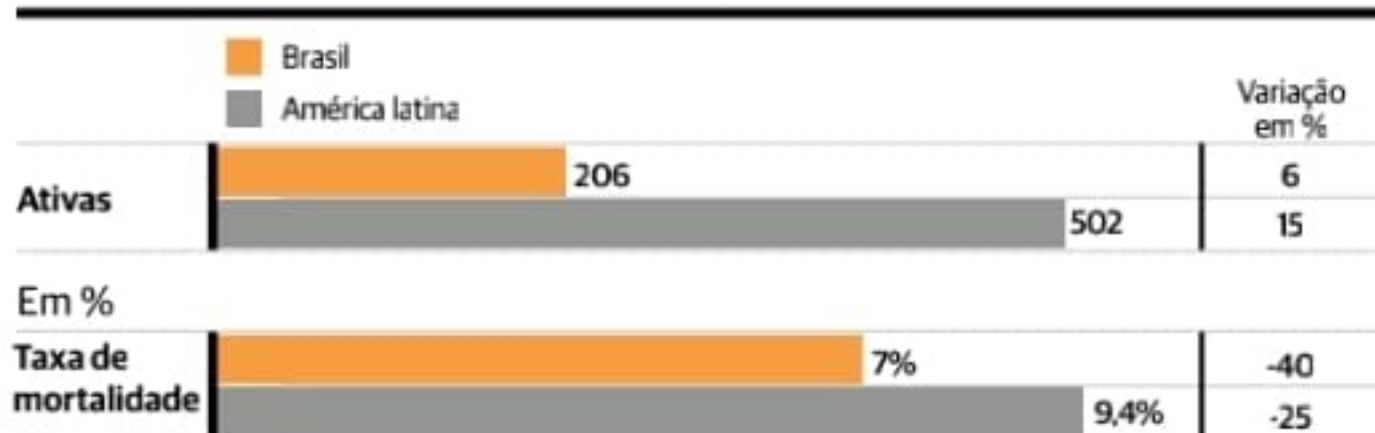
POR **MARTHA FUNKE**

Imagine ter o celular roubado, acionar o seguro e receber indenização na hora. Ou pagar o abastecimento do veículo com pontos ganhos da seguradora do seu carro. São exemplos de novidades trazidas por insurtechs, startups do setor de seguros. Segundo o estudo Latam Insurtech Journey, apoiado pela Mapfre, a América Latina tem 502 insurtechs, 206 delas no Brasil, onde o índice de mortalidade do segmento despencou de 12% para 7%. Esse desempenho foi apoiado por iniciativas regulatórias, como o funcionamento de intermediárias para oferecer e distribuir produtos em nome de seguradoras (MGAs) e a criação do sandbox para novatas testarem produtos.

O apoio de fundos de capital de risco (venture capital) também vem ganhando impulso no Brasil neste ano. Se em 2024 os aportes foram cerca de R\$ 139 milhões, principalmente para empresas em estágio inicial, em 2025 o volume ultrapassou R\$ 350 milhões só até maio, com reforço a empresas mais maduras, como a especialista em seguros de vida Azos e a operadora de saúde Alice.



## NASCIMENTO E MORTE DE INSURTECHS – Em 2024



Fonte: Latam Insurtech Journey

## DESTAQUES DE INVESTIMENTOS DE CAPITAL DE RISCO EM INSURTECHS – Aporte em R\$ milhões

|               |                                                                                        |     |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 2024          | <b>Loovi</b><br>Serviços e seguros para veículos via plataforma digital                | 45  |
|               | <b>Pipo Saúde</b><br>Gestão de planos de saúde corporativos                            | 35  |
|               | <b>Bluecyber</b><br>Seguros cibernéticos para PMEs e famílias                          | 7   |
|               | <b>Lina</b><br>Tecnologia para compartilhamento de dados e serviços no open insurance  | 8   |
|               | <b>Stoa</b><br>Gestão de seguros                                                       | 2   |
|               | <b>PsycoAI</b><br>Soluções de saúde mental baseadas em IA                              | 2   |
|               | <b>ConversuAI</b><br>Soluções de automação com IA para atendimento no setor de seguros | 1   |
| 2025 até maio | <b>Azos</b><br>Insurtech focada em seguros de vida                                     | 170 |
|               | <b>Alice</b><br>Gestora de saúde                                                       | 127 |
|               | <b>Split Risk</b><br>Seguradora digital do Sandbox focada em seguro automotivo         | 50  |
|               | <b>PicSel</b><br>Insurtech de seguros agrícolas                                        | 5   |

Fonte: Insurtech Brasil

A Azos já captou mais de R\$ 250 milhões – sendo R\$ 170 milhões em 2025. Opera como MGA em parceria com a Excelsior Seguros e a Swiss Re, tem mais de nove mil corretores parceiros e supera R\$ 60 bilhões em capital segurado. Atendimento humano, emissão de apólices em até 30 segundos e meta de, até o fim do ano, pagar o sinistro em até sete dias após a sua abertura estão entre os diferenciais da insurtech, descreve o CEO Rafael Cló.

“Há retomada do interesse de seguradoras e do venture capital”, diz José Prado, presidente da Insurtech Brasil, organização de fomento do setor responsável pelos dados de investimentos. A Mapfre, por exemplo, tem parcerias com startups em 15 de seus 25 projetos de inovação, conta o diretor-geral de inovação e transformação, Hugo Assis. Já o grupo MAG criou a seguradora digital Simple2You no Sandbox Regulatório.

“Serve como ensaio de novos modelos e tecnologias”, diz Leonardo Lourenço, diretor de marketing, comercial, tecnologia e operações do grupo.

A insurtech teve licença definitiva autorizada em 2024 e criou formato de pagamento por uso (pay-per-use) de seguros de acidentes pessoais, bicicleta, celular e residencial para cobrir, por exemplo, acidentes ocorridos em uma temporada de esporte radical. São cerca de 36 mil apólices emitidas até agora, com parceiros como Pluxxe (antiga Sodexo), cujo marketplace de benefícios a portadores de cartões oferece seguros de bicicleta ou celular, e Favela Holding, na iniciativa Favela Seguros, para venda de seguros de vida em favelas.

O estudo apoiado pela Mapfre destaca tendências como novos canais de distribuição, seguros embarcados em jornadas de compras de terceiros (embedded insurance) e crescimento de seguros de impacto social, para públicos como motoristas de aplicativos ou prestadores de serviços domésticos contratados por meio de plataformas de intermediação. Também inclui programas de bem-estar que integram saúde e prevenção e uso de inteligência artificial (IA), além de expansão do segmento de insurtechs que criam e vendem tecnologias.

A Pier é um exemplo de atuação em vários canais. Surgiu com seguro de celular em 2018 e três anos depois agregou automóvel, com vendas digitais diretas ou com parceiros – entre eles, influenciadores e revistas digitais, assistências técnicas ou revendas de automóveis. Os corretores foram incluídos no ano passado. Simplificação de processos e automação renderam o pagamento do primeiro seguro instantâneo do mundo. “Hoje 30% dos reembolsos de celular são



pagos instantaneamente”, conta o CEO Igor Mascarenhas.

Para ajudar a baixar custos e preços, a infraestrutura tecnológica sustenta, por exemplo, avaliação diária da base de 150 mil clientes de seguro auto em busca de indícios de fraudes. A meta é ser uma empresa orquestrada por agentes de IA – o primeiro deles com nome próprio é o Pier Bolt, responsável por aprovação e transferência imediata. Neste ano, a receita da Pier deve passar dos R\$ 200 milhões.

Outra que desponta em múltiplos canais é a argentina 123 Seguros. Nascida como comparador de preços e venda direta, que ainda responde por 50% do negócio, hoje opera também no Brasil, Chile, Colômbia e México e criou plataforma digital para habilitar empresas que queiram ter receita com seguros de automóvel, vida, prestamista, residencial ou acidentes pessoais. Uma delas é a Sky, em cuja plataforma o cliente pode comprar seguro auto. A seguradora Prudential, por sua vez, adotou a plataforma para criar nova linha de produtos massificados, exemplifica Marcelo Biasoli, CEO da 123 Seguros.

Já a 180 Seguros nasceu em 2023 para ajudar bancos a vender seguros. A ideia atraiu investimentos de R\$ 221 milhões e resultou em receita de R\$ 32 milhões em abril último. “A expectativa é alcançar R\$ 450 milhões até o fim do ano”, comemora o CEO e cofundador Mauro Dancona.

A neo seguradora oferece seguros massificados, como residencial, prestamista ligado a crédito, vida e seguro de Pix para proteção de conta corrente, além de produtos empresariais como garantia estendida. As vendas ocorrem em jornada contextual, uma espécie de complemento a



DIVULGAÇÃO

outros produtos ou serviços, por meio de parceiros como a plataforma imobiliária Loft, a cooperativa de crédito Ailos e a rede Loja do Mecânico. Os investimentos em IA suportam processos como regulação do sinistro simplificada, para pagamento em até três dias.

O estudo Latam Insurtech Journey estima que um terço dos investimentos das insurtechs seja direcionado a IA. A Justos, por exemplo, já tem cerca de 25 agentes de IA, capazes de tomar decisão e acionar processos automaticamente, e quer ter mais de 200 até o fim do ano. “Áreas como marketing terão organograma inteiro de agentes”, diz o CEO Dhaval Chadha.

A meta da insurtech, que obteve licença definitiva da Superintendência de Seguros Privados (Susep) em fevereiro, é oferecer seguros de automóvel acessíveis com apoio de dados. A precificação conta com a avaliação do comportamento do motorista por aplicativo de celular, que também rende pontos para troca em postos



**Prado, da Insurtech Brasil:**  
“Há retomada do interesse de seguradoras e do venture capital”

de combustível, entre outros. A tecnologia ajudou a facilitar processos. Um exemplo é a abertura de sinistros: pode ser feita por mensagem de voz no WhatsApp e, de cada dois casos, um é completado em menos de quatro minutos.

A 88i, voltada ao nicho de economia compartilhada, evolui na criação de agentes para automatizar processos como recepção e triagem dos sinistros, solicitação e análise de documentos, além de permitir o modelo “liga-desliga” para, por exemplo, cobrir motoristas de plataformas, atribuindo a responsabilidade à que está sendo usada em determinado momento. “Em 2024 registramos o primeiro ano com lucro”, comemora a sócia Rosilaine Sassarão Sena.

O foco em nichos é especialidade das insurtechs. A Bluecyber apostou em seguro cibernético para pequenas e médias empresas, com cobertura até R\$ 100 mil. Opera como MGA da Sura e está avançando para empresas com até mil funcionários e cobertura de até R\$ 15 milhões com distribuição apoiada por corretores e canais alternativos, de bancos e associações a fornecedores de antivírus, descreve o CEO Eduardo Rocha.

Já a Fitinsur ilustra o desempenho das fornecedoras de tecnologia. Nasceu em 2020 com plataforma de aplicativos para as principais funções e processos de uma seguradora e foi contratada pela inglesa Texel, corretora especializada em seguros de crédito. “Foi uma cliente-anjo”, diz a CEO Denise Oliveira. A Texel garantiu o lucro da insurtech e a levou à Bélgica, Singapura e Estados Unidos antes mesmo de atuar no Brasil. Hoje são oito clientes no total, incluindo marcas como Metlife.

N



# DISPOSIÇÃO PARA GANHAR ESPAÇO

EMPRESAS INDEPENDENTES APOSTAM NAS AQUISIÇÕES E NO CRESCIMENTO ORGÂNICO PARA GANHAR MERCADO DAS INCUMBENTES

POR **GUILHERME MEIRELLES**

87

**P**or ser um setor extremamente pulverizado, não há um ranking das maiores corretoras de seguro no Brasil, a exemplo do que existe entre as seguradoras, embora as estatísticas extraoficiais apontem que as primeiras posições estejam com aquelas diretamente ligadas a instituições financeiras. Mas as corretoras independentes mostram que têm apetite para disputar o mercado e alterar esse cenário nos próximos anos.

Com base no ranking 2024 da Business Insurance, constata-se que seis entre as dez maiores corretoras globais – Marsh, Aon, Gallagher, WTW, Acrisure e Lockton – já fincaram suas bandeiras no mercado brasileiro, com projetos de expandir os seus negócios, seja organicamente, seja por participação em corretoras locais, como também pela aquisição de empresas menores. Os focos principais estão em obras de infraestrutura, resseguros e no agronegócio, setor em que apenas 7,6% da área cultivável está coberta por seguro rural, segundo dados do Ministério da Agricultura e Pecuária, trabalhados pelo Centro de Estudos do Agronegócio da Fundação Getúlio Vargas (FGV Agro) e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Segundo dados de 2024 da Superintendência de Seguros Privados (Susep), estão cadastradas 57.455 corretoras de seguro no país, a maioria de pequeno porte, voltadas para a distribuição de ramos elementares e auto para pessoa física. Já aquelas especializadas têm despertado a atenção dos grandes grupos globais, que estão de olho no potencial crescimento do mercado e nas oportunidades.

Espaço para novos negócios não deve faltar. Segundo projeção da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o setor de seguros deverá fechar 2025 com um crescimento de



Takahashi, da WTW no Brasil, aposta no crescimento orgânico



10% em relação a 2024, que registrou receitas da ordem de R\$ 435,56 bilhões, volume 12,2% acima do obtido em 2023.

De olho no agronegócio, a corretora Alper pagou quase R\$ 100 milhões pela catarinense Fracel, especializada em fertilizantes e na cadeia produtiva animal. Consumada em 2024, foi a quarta aquisição da Alper no setor agro e não parou por aí. “Somos a maior consolidadora do mercado nacional. Apenas neste ano, compramos mais cinco corretoras, em um total de 24 operações de M&A nos últimos oito anos sob minha gestão. Desde que foi fundada, em 2010, foram 72 aquisições”, afirma Marcos Couto, CEO da Alper Corretora de Seguros, que tem entre seus 20 mil clientes grupos do porte da Cosan e da SLC.

Desde 2024, 75% da Alper está sob controle do grupo norte-ame-

ricano de private equity Warburg Pincus, que avaliou a corretora em R\$ 850 milhões, o que tem impulsionado o volume de M&A. Apenas para 2025, a Alper tem reservados R\$ 400 milhões para aquisições. “Focamos em corretoras especialistas, nas quais 70% da receita está concentrada em um ou dois ramos. Assim, absorvemos bons executivos para nosso negócio”, afirma Couto.

A gigante norte-americana Acrisure entrou no Brasil em 2021 por meio da compra da It'sSeg, corretora criada em 2014 por Thomaz Menezes, seu atual CEO. “A It'sSeg já fez 15 aquisições, a maioria de corretoras focadas em benefícios e ramos elementares. Hoje, processamos R\$ 5,4 bilhões em prêmios, temos mais de dois milhões de vidas seguradas, 900 colaboradores e 16 escritórios. A Acrisure tem um perfil semelhante, já fez mais de 900 ope-

rações de M&A em dez anos”, afirma Menezes.

A operação mais recente foi a compra da plataforma digital Finn, que oferece cotações de seguro garantia 100% on-line. “O seguro garantia é associado a operações vultosas de infraestrutura, mas nosso foco são contratos de menor complexidade, como litígios trabalhistas e demandas judiciais de impostos. No ano passado, emitimos R\$ 150 milhões em prêmios nesse ramo e queremos crescer 25% em 2025”, afirma o executivo. Para os próximos três anos, diz Menezes, a meta é dobrar de tamanho e replicar o modelo na Argentina, México, Colômbia e Peru.

Há companhias que optam por outros caminhos. Desde a década de 1950 no Brasil, o centenário grupo WTW tem investido em tecnologia e capacitação da equipe como principais estratégias. “Crescemos 53% nos últimos três anos de maneira orgânica. Não sou contra aquisições, mas temos fortaleza técnica da marca, da reputação e da entrega que nos permite entrar nos mercados desejados”, afirma Eduardo Takahashi, CEO da WTW no Brasil. Com cerca de mil funcionários, Takahashi destaca que 25% possuem funções gerenciais, com formação específica conforme a área de atendimento. “No agronegócio, temos uma área de riscos e análises, com especialistas e consultores desde sistemas paramétricos até serviços de resiliência climática”, diz o executivo. Em determinadas regiões do Centro-Oeste, relata, a falta de presença física é compensada por meio da parceria com um banco (não revelado) especializado no agronegócio.

Terceira maior corretora global, segundo a Business Insurance, a Gallagher é uma novata no mercado brasi-

88



**Couto, da MDS**  
Brasil: crescendo  
por meio de par-  
cerias e fusões e  
aquisições



DIVULGAÇÃO



leiro. Com apenas cinco anos no país, já participou em contratos de resseguro nas usinas de Jirau e Belo Monte e, atualmente, no complexo hidrelétrico de Azulão (AM). “No início, crescemos organicamente 25% e depois partimos para M&A”, afirma Luiz Araripe, country manager da Gallagher.

As duas principais aquisições foram do grupo paulista Interbrok, especializado em ramos elementares e resseguros, e do grupo Case, forte em benefícios corporativos e saúde, operação concluída em fevereiro. Com meta de fechar o ano com R\$ 3,5 bilhões em prêmios, Araripe acredita que as operações trarão um equilíbrio de receita entre os negócios de ramos elementares e benefícios.

Maior seguradora 100% digital, a Minuto Seguros nasceu há dez anos, especializada no público de seguro auto. Nesse período, emitiu mais de 1,2 milhão de apólices de auto e faturou cerca de R\$ 2,4 bilhões em prêmios. Vendida em 2021 para o grupo Creditas, a corretora estendeu suas atividades para outros ramos. “Investimos em tecnologia na melhora do atendimento ao cliente. Cerca de 90% dos clientes de autos renovam o seguro conosco e 37% da carteira de ramos elementares veio de clientes que entraram via auto”, revela Renato Gonçalves, VP de sales&costumer da Minuto Seguros. Como a marca está consolidada no segmento de automóveis, Gonçalves acredita no crescimento do mercado de frotas para pequenas, médias e grandes empresas. “Já trabalhamos com seguros de frotas com mais de 1,5 mil veículos”, afirma o executivo.

Desde o longínquo ano de 2002, quando desembarcou em terras brasileiras e comprou a corretora Lazam (do grupo Suzano), o grupo português



DIVULGAÇÃO



**Menezes, da It'sSeg: 15 aquisições de corretoras focadas em benefícios e ramos elementares**

MDS cresceu por meio de estratégias de M&A e parceria com instituições financeiras. “Nos últimos sete anos, realizamos 15 aquisições de corretoras em nichos distintos, em paralelo com parcerias com bancos, e estamos ampliando nossa atuação na América Latina”, afirma Ariel Couto, CEO da MDS Brasil. A operação mais relevante foi em 2024, com a aquisição da D’Or Consultoria, do segmento de benefícios, que elevou os prêmios da MDS de aproximadamente R\$ 4,5 bilhões para R\$ 10 bilhões. A operação ficou em R\$ 800 milhões, segundo a D’Or. Desde 2022, o grupo MDS faz parte da companhia inglesa Ardonagh.

Corretora controlada pelo grupo mineiro Maldivas Holding, a Globus Seguros aposta no crescimento por meio do modelo “white label”, no qual desenvolve e repassa ferramentas de tecnologia para corretoras parceiras sem que estas percam suas marcas originais. Segundo Christian Wellisch, CEO da Globus Seguros, trata-se de um modelo disruptivo no setor. “Gera um alinhamento maior em nosso modelo de negócio com os nossos sócios”, diz. Em 2024, a Globus emitiu mais de R\$ 400 milhões em prêmios. Os ramos com maior participação foram seguro garantia, benefícios e vida em grupo. **V**



# APROVEITANDO A CARONA

SEGURADORAS APOSTAM EM PRODUTOS EMBARCADOS, QUE INTEGRAM PROTEÇÃO À JORNADA DE CONSUMO

POR **DANIELA ROCHA**

90

Comprar um eletrodoméstico e, junto, contratar a garantia estendida. Fechar uma viagem ou um pacote de férias e incluir um seguro automaticamente. Usar um aplicativo financeiro ou um cartão de crédito e ativar facilmente proteções contra golpes, furto ou roubo. Esses são exemplos de embedded insurance – seguro embutido ou embarcado, um modelo que integra a proteção à jornada de consumo. Com conveniência e apelo de segurança, esse segmento tem ganhado força no país, impulsionado por inovações, estratégias digitais e construção de parcerias com foco na distribuição.

Diversos indicadores comprovam que esses seguros estão em evolução. De acordo com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), a categoria de garantia estendida teve arrecadação de R\$ 679,3 milhões no primeiro trimestre de 2025 (dado consolidado mais recente), uma alta de 10,4% sobre igual período do ano passado. Em 2024, foram R\$ 3,8 bilhões arrecadados por esse nicho, com avanço de 11% sobre o ano anterior. “Essa tendência está relacionada a uma mudança no comportamento dos consumidores, que passaram a valorizar mais a durabilidade e proteção dos bens adquiridos, principalmente

eletrodomésticos, eletroportáteis e móveis”, diz Sidemar Spricigo, presidente da comissão de seguros gerais afinidades da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) e diretor de parcerias da Zurich.

Já no caso de seguro viagem, nos

Calheiros,  
da AXA:  
estratégia para  
incluir novos  
clientes



MARCOS MESQUITA/IO INULGAÇÃO

primeiros dois meses deste ano, houve um salto de 9% na arrecadação em comparação com o mesmo período de 2024, totalizando R\$ 156 milhões. “Os seguros viagens acompanham o setor de turismo e refletem a maior conscientização dos brasileiros sobre proteção e planejamento, especialmente após a pandemia”, explica Ana Flávia Ribeiro, presidente da comissão de produtos de risco da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi).

A AXA tem nos seguros embarcados sua estratégia para fazer a inclusão de novos clientes. “Estamos investindo cada vez mais para oferecer seguros de baixo valor e distribuídos de forma massificada”, destaca Luciano Calheiros, vice-presidente comercial, marketing e experiência do cliente. A área de parcerias da seguradora representou 16% dos negócios no Brasil em 2024, com previsão de superar 20% em 2025. Entre as alianças estratégicas estão a Pernambucanas, com seguro prestamista e residencial, além de bolsa protegida (que protege itens pessoais) e seguro Pix. O banco Sofisa também conta com o seguro Pix da AXA, garantindo proteção contra transações indevidas, incluindo casos de sequestro-relâmpago e coação.



Já o portfólio da Zurich ultrapassou a marca de cem parcerias. “Desenvolvemos soluções que atendem de forma precisa e eficiente às necessidades de cada parceiro. Esse avanço também é resultado de investimentos em inteligência de negócios e automação”, comenta Spricigo. Os carros-chefes são a garantia estendida de 12, 24 ou 36 meses, o seguro prestamista para quitação total de dívida em caso de morte ou quitação parcial para perda de renda de CLT ou autônomo regulamentado, assim como diversos tipos de proteção para transações financeiras. Entre os acordos estão Havan, Riachuelo, FastShop, Banco Mercantil, C6 Bank e Omni. Em 2025, até maio, as contratações de embarcados cresceram 11,8% em relação ao mesmo período do ano passado. Desde 2020, o ritmo anual de expansão desse nicho na Zurich segue na faixa de 10%.

Também especializada no modelo embarcado, a Generali conta com mais de 30 parcerias para distribuição de seguro viagem, garantia estendida e proteção financeira, entre outros, conta Claudia Lopes, diretora comercial e marketing. Dentre os parceiros, estão a Lojas Guaibim, de eletrodomésticos, a rede de supermercados Mart Minas e a Caedu Modas. Na área bancária, Agibank, Daycoval e Paraná Banco. Os prêmios emitidos em 2024 somaram R\$ 1,6 bilhão, sendo 75% provenientes do canal de massificados.

O ecossistema de parcerias da Assurant é diversificado, incluindo varejo físico e on-line, fintechs, financeiras, bancos, cooperativas de crédito e concessionárias de veículos. São 50 produtos, incluindo garantia estendida, seguro prestamista, seguro residencial, auxílio funeral, acidentes



**A Sem Parar, diz Machado, atua com seguros há três anos e tem três milhões de apólices**



RETO LIMA/OLIVEIRA

91

pessoais, bolsa protegida, seguro para pneus e bicicletas. Além disso, a seguradora disponibiliza mais de 30 serviços assistenciais, como help desk, assessoria financeira e até orientação para recolocação profissional. “Adotamos uma abordagem proativa para desenvolver tecnologias que integrem nossas soluções aos canais dos parceiros”, afirma Luiz Carlos Pires, superintendente de digital, produtos e customer experience. Ele conta que uma das categorias que têm crescido mais é a garantia estendida, com alta de 17% nas contratações em 2024.

A Sem Parar, especializada em soluções de pagamento automático de pedágios, estacionamentos e abastecimento, entrou no ramo de seguros há três anos. “Já são mais de três milhões

de apólices ativas, com 23% da base de clientes contando com algum tipo de cobertura”, diz José Luiz Machado, diretor de seguros. A meta é continuar democratizando a proteção veicular, ampliando a oferta de seguros flexíveis, acessíveis e digitais. Por exemplo, a proteção auto inclui martelinho de ouro e assistência para vidros, faróis, lanternas, lataria e pintura. Já a assistência auto oferece guincho, socorro mecânico e para pane seca, chaveiro e troca de pneus. Por sua vez, o auto diário é um seguro veicular com cobertura 24 horas, ativado automaticamente ao passar em pedágios com a tag, ideal para quem busca proteção em deslocamentos pontuais ou viagens, garantindo auxílio em casos de colisão ou danos ao veículo. **V**





RAFAEL FIFITO/DIVULGAÇÃO

92

## IR A ONDE O POVO ESTÁ

PARA CONQUISTAR BRASILEIROS QUE AINDA NÃO TÊM NENHUM TIPO DE PROTEÇÃO, SEGURADORAS APOSTAM EM PRODUTOS ACESSÍVEIS

POR **DANIELA ROCHA**

Um profissional autônomo sofre um acidente de trânsito, fratura a perna e precisa passar por cirurgia. Durante a recuperação, fica impossibilitado de trabalhar e enfrenta dificuldades financeiras. Por sua vez, o falecimento de uma pessoa idosa costuma ser um momento difícil para a família, que, além da dor da perda, tem que lidar com os custos do funeral. Situa-

ções comuns como essas revelam a realidade de milhões de brasileiros que vivem sem seguros ou qualquer tipo de proteção contra imprevistos — que comprometem o dia a dia, o sustento e, muitas vezes, levam ao endividamento.

Para mudar esse cenário, algumas seguradoras estão apostando nos microsseguros, viabilizados por inovações tecnológicas, experiên-

cias digitais e diferentes canais de distribuição. Com preços reduzidos e coberturas adaptadas ao perfil dos consumidores, ganham espaço.

Essa modalidade contribui para expandir a educação e o planejamento financeiro, democratizando o acesso. “O principal desafio ainda é a baixa conscientização financeira, uma barreira cultural. No entanto, é uma oportunidade enorme para crescimento do setor porque, por exemplo, mais de 80% da população não tem seguro de vida”, diz Luciana Amano, vice-presidente de massificados da Prudential do Brasil.

A companhia investe em parcerias para avançar com microsseguros. No portfólio, tem o seguro de vida a partir de R\$ 8,99 mensais e capital segurado de até R\$ 150 mil, incluindo assistências como telemedicina e cobertura funeral. O seguro de acidentes pessoais, a partir de R\$ 9,99, cobre invalidez e morte acidental. Já o prestamista é oferecido a partir de R\$ 5,99 para dívidas de cartão de crédito decorrentes de desemprego ou internação.

A Prudential se aliou ao Mercado Pago há três anos para distribuição, sendo que no primeiro trimestre de 2025 as contratações de seguros triplicaram na comparação a igual período do ano passado. Dentro dessa parceria foi lançado o seguro de doenças tropicais, justamente durante a alta incidência de dengue. Recentemente, a seguradora passou a oferecer, em parceria com a Serasa, um seguro de acidentes pessoais.

Especializada em seguros populares, a Bmg Seguridade viu sua arrecadação crescer 40% em 2024, se comparada ao ano anterior. No primeiro trimestre de 2025, o número de



**Amano, da Prudential: baixa conscientização financeira ainda é desafio**



seguros contratados atingiu 800 mil, 84% mais do que no mesmo período de 2024. Com tíquetes médios entre R\$ 20 e R\$ 30 por mês, a empresa oferece seguros prestamista, Pix, vida e acidentes pessoais, além de coberturas para morte natural e acidental e incapacidade laboral. As assistências incluem telemedicina, descontos em medicamentos e auxílio-funeral.

Marcelo Picanço, CEO da Bmg Seguridade, destaca que a companhia está investindo na ampliação da base de clientes, especialmente por meio das mais de 800 lojas Help! — rede de crédito do grupo —, canais digitais e parcerias. “Ainda há muito espaço para crescer, inclusive internamente, pois apenas 28% dos nossos 10,4 milhões de clientes possuem algum tipo de seguro.”

Utilizando inteligência artificial e análise de dados para oferecer seguros

adaptados e econômicos, a 88i, seguradora digital, expande sua atuação com foco na proteção de mercadorias, entregadores e motoristas de aplicativos de mobilidade urbana. Ela tem como parceiros empresas como Lady Driver, Vai de Táxi e Uber, prestadores de serviços de entrega para o Magalu, além plataformas de e-commerce.

No caso do seguro de perda de renda para motoristas do Uber, por incapacidade temporária por acidente, o valor cobrado é de R\$ 0,017 por quilômetro rodado, cobrindo o reembolso de até 15 diárias de trabalho. O seguro de perda de renda premium, inclui também o reembolso de 15 diárias de trabalho por furto, roubo ou colisão do veículo, ao custo de R\$ 0,038 por quilômetro rodado. Para pagamento das indenizações, o parâmetro é a média diária da receita nos últimos 28 dias do Uber. “Essa é

uma modalidade justa e acessível de cobrança para o motorista, pois acontece conforme ele está faturando. Portanto, ele não vai pagar algo sem ter geração de receita”, explica Rodrigo Ventura, fundador e CEO da 88i. A seguradora já conta com mais de 80 mil assinantes recorrentes mensais.

O segmento de seguros massificados é o mais relevante na MetLife, que possui mais de 20 parcerias comerciais, incluindo PicPay, Banco Inter, C6 e iFood. O acordo com o iFood foi assinado em 2019, com seguro de acidentes pessoais e, hoje, já são mais de 15 coberturas na operação e cerca de 360 mil entregadores com a proteção — como um benefício oferecido pela empresa. “Quando a gente fala de parcerias, as soluções são superinovadoras e customizadas”, afirma Gustavo Romero, diretor de novos negócios na MetLife. “Hoje, no Brasil, são mais de 30 milhões de profissionais autônomos, que é um ramo que a gente está olhando com atenção”, ressalta Romero.

Dentro de sua estratégia ESG, a AXA vem promovendo inclusão por meio de parcerias com cooperativas de crédito, varejistas e fintechs. Uma das iniciativas envolve o Ceape Brasil, instituição de microcrédito produtivo para estimular a geração de renda e o combate à pobreza. Desde 2017, essa colaboração vem permitindo a oferta de seguros acessíveis como prestamista, vida e residencial, garantindo proteção e assistência para microempreendedores em diversos Estados, destaca Luciano Calheiros, vice-presidente comercial, marketing e experiência do cliente da AXA. E cerca de 70% dos clientes do Ceape Brasil são mulheres, que atuam principalmente nos setores de vestuário e alimentos. **V**



**Ventura, da 88i: mais de 80 mil assinantes mensais no seguro para motoristas do Uber**





# ESSENCIAL, PORÉM DESPROTEGIDO

EMBORA O CELULAR SEJA INDISPENSÁVEL E BASTANTE VISADO,  
POUCOS CONTRATAM SEGURO PARA O APARELHO

POR **DANIELA ROCHA**

94

**O**s celulares se tornaram peça-chave no dia a dia das pessoas, mas a contratação de seguro que protege os aparelhos ainda é baixa. Hoje, cerca de dez milhões de aparelhos estão seguros, segundo a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg). Mas a estimativa é que existam 265 milhões de celulares no Brasil, segundo dados da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel).

Essa situação aponta para o potencial de crescimento dos seguros contra roubos, furtos e danos dos

Medeiros, da  
Porto: cobertura  
para furto sim-  
ples representa  
a maioria  
das contratações



aparelhos. A Porto está de olho nesse mercado. Cresceu 22% em receitas na área de seguros para celular em 2024 e, neste ano, segue no mesmo ritmo. A seguradora busca avançar dentro da própria base de clientes e conquistar novos públicos. O produto de entrada é seguro contra roubo, com garantia internacional, e são oferecidas também combinações, agregando possibilidades de coberturas como quebra accidental, furto simples e até indenização para transações digitais e Pix (após roubo ou furto).

“Hoje, 67% das pessoas que contratam seguro para celular incluem a cobertura para furto simples. É aquela situação em que o celular é subtraído sem que a pessoa perceba”, comenta Jarbas Medeiros, diretor de ramos elementares e vida da seguradora. Ele diz que os acidentes também representam volume expressivo de sinistros: “São frequentes as quebras de telas, queda do aparelho no vaso sanitário ou na piscina e problemas com oscilação de energia”.

A carteira de seguros para celular da Zurich cresceu 6,1% de 2023 para 2024. No primeiro trimestre deste ano, o avanço foi de 1% em relação ao mesmo período de 2024. A empresa oferece proteção imediata com cobertura internacional. O plano econômico inclui roubo e furto (simples e qualifi-

cado) e o plano completo oferece ainda cobertura para danos materiais.

“A solução de sinistros é ágil por conta de logística descentralizada de reparos e uso de inteligência artificial para acionamento de seguro, o que permite, em muitos casos, a indenização aos clientes em poucos minutos”, diz Sidemar Spricigo, diretor de parcerias da Zurich no Brasil. Para ganhar escala, uma das estratégias são as parcerias. Spricigo ressaltava que a Zurich tem prioridade no fortalecimento das plataformas digitais, com foco em contratações mais fluidas e melhoria contínua nas integrações com parceiros. “Além disso, incorporamos novas tecnologias como inteligência artificial e analytics avançado para apoiar decisões em subscrição, precificação e prevenção de fraudes.”

Outra seguradora que também opera no segmento é a Assurant, que oferece coberturas para aparelhos celulares de roubo, furto, quebra de tela, danos accidentais e proteção para transações indevidas via Pix – a contratação pode ser individual ou conjunta. Daniel Brandão, diretor comercial, conta que a seguradora comercializa o seguro por meio de grandes empresas de e-commerce, varejistas e fabricantes de smartphones, tais como o Mercado Livre, Samsung, Motorola e a rede Casa do Celular. **V**

GLADSTONE CAMPOS / DIVULGAÇÃO







# Valor<sup>PRO</sup>

**Velocidade e precisão para quem decide.**

No mercado financeiro e corporativo, informação de credibilidade e em tempo real faz toda a diferença. O **Valor PRO**, plataforma especializada com a chancela do **Valor Econômico**, oferece análises aprofundadas, notícias em primeira mão e dados estratégicos sobre os principais setores da economia nacional e internacional.

Com soluções para diferentes perfis, do investidor individual às grandes corporações, o **Valor PRO** é a escolha certa para decisões mais seguras e precisas.



**Valor PRO: Quem sabe antes decide melhor**  
Acesse [www.valorpro.com.br](http://www.valorpro.com.br) e conheça.







Cássia Yamada,  
da Brasilprev:  
hoje elas já re-  
presentam mais  
de 50% do total  
de clientes

96

## MAIOR BUSCA POR PROTEÇÃO

PROTAGONISMO NO TRABALHO E NA CHEFIA DE FAMÍLIA LEVA MAIS MULHERES A INVESTIR EM PREVIDÊNCIA E EM SEGUROS INDIVIDUAIS

POR ROSELI LOTURCO

A participação da mulher na contratação de seguros deu um salto nos últimos dez anos em quase todos os ramos individuais, mostrando uma tendência que chama a atenção das seguradoras. Em alguns segmentos, como vida, previdência e residencial (de propriedade), os avanços são acima de dez pontos percentuais e ultrapassam a representatividade dos homens no bolo total, o que é atribuído ao maior protagonismo feminino como chefes de família, em posições de liderança no trabalho e no empreendedorismo.

Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (Pnad Contínua), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), publicada em março deste ano, elas eram responsáveis por 40,2 milhões de domicílios particulares em 2023, e homens respondiam por 37,5 milhões. A tendência começou a se manifestar em 2022, quando as mulheres eram responsáveis financeiramente por 37,9 milhões de domicílios e os homens por 36,3 milhões. O que para a Icatu, a Prudential e a Allianz explica parte do avanço da participação feminina em suas carteiras.

Na Icatu, a contratação de seguro de vida pelas mulheres avançou dez pontos percentuais nos últimos dez anos, saindo de 32% do total das apólices para 42%, ao fim de 2024. “Já em previdência, entre 2016 e 2024, a Icatu registrou acréscimo de seis pontos percentuais na contratação do produto por mulheres, passando de 39,86% para 46,11% do total. O que demonstra mais protagonis-

V



mo nas decisões financeiras”, observa Luciana Bastos, diretora de produtos de vida da Icatu. O perfil feminino na seguradora mostrou um avanço de cinco pontos percentuais na faixa entre 25 e 30 anos. Na faixa entre 18 e 40 anos, a representatividade feminina nas contratações deu um salto de 61,57% no fim do ano passado.

De acordo com dados divulgados em maio pela Serasa, 93% das mulheres têm responsabilidade financeira em suas famílias, sendo que 33% são as únicas responsáveis pelo sustento da casa. “Quando a gente fala em seguro de vida, estamos falando também sobre proteção, e isso ficou mais evidente na pandemia, além de ser ferramenta estratégica para planejamento sucessório”, conta Bastos.

Na Porto, as mulheres já representam 57% da carteira de seguro celular, 54% no de viagem e 57% no de vida individual, cuja contratação cresceu 16% no primeiro trimestre. O patrimonial (residencial) avançou 10%, com coberturas que estão sendo usadas, como serviços de encanador e eletricitista. “Em abril de 2025, as mulheres foram responsáveis por 53,2% dos acionamentos de serviços vinculados ao seguro residência, e no ano de 2024 a Porto fez 2,4 milhões de atendimentos e resolveu o problema”, afirma Patricia Chacon, COO da Porto.

Segundo a Prudential, na seguradora o número de mulheres que adquirem seguro de vida triplicou nos últimos dez anos, refletindo ainda uma maior conscientização sobre a importância de contar com uma proteção financeira. “A participação das mulheres na carteira de clientes ativos da companhia subiu de 36,8% para 40% no seguro individual, de 2014 a 2024. Nos últimos

cinco anos, a contratação de cobertura para doenças graves, como câncer de mama, e invalidez acidental aumentou em 50% e a idade média em carteira está na faixa de 40,1 anos nas mulheres”, afirma Carlos Cortez, vice-presidente de parcerias comerciais da seguradora.

A psicóloga e presidente da Associação Brasileira de Terapia Familiar (Abratef), Ana Cristina Barros Fróes, de 63 anos, contratou em 2020 o seguro de vida da Prudential, que inclui cobertura por morte, invalidez total e parcial, doenças graves como câncer, AVC, insuficiência renal terminal, transplantes de órgãos e paralisia. “Em 2023, fui internada com infecção urinária e início de pneumonia e recebi rapidamente o valor contratado

Ana Cristina Barros Fróes, cliente da Prudential: aposta em seguro de vida



DIVULGAÇÃO

pelos dez dias em que estive internada e não pude trabalhar. Tenho duas filhas, uma de 41 e outra de 24, que também contrataram este seguro”, conta Fróes.

Já a Allianz registrou aumento de 140% na contratação do seguro de vida por mulheres de 2023 para cá e hoje elas representam 37% da carteira. “A Allianz também mais do que dobrou a venda de seguro de automóveis para as mulheres.” Segundo ele, em 2024 os homens fizeram mais cotação, mas foram elas que mais finalizaram, representando 53% do total”, afirma Fábio Morita, diretor-executivo de automóvel, massificados e vida da Allianz. Hoje, 29% das contratações de vida com cobertura de Doença por Incapacidade Temporária (DIT) são feitas por mulheres, sendo que profissionais da área da saúde representam 26%; administradora de empresa, 20%; e as empresárias, 11%.

Levantamento feito pela Brasilprev, maior seguradora de previdência do país, mostra que, em três anos, o número de mulheres que colocaram os filhos como beneficiários cresceu 35,9% e o volume investido por elas aumentou 63,8%, superando a média geral. Com perfil etário de mulheres entre 41 e 60 anos, o foco delas tem sido aposentadoria, reserva de emergência e futuro dos filhos. Hoje elas já representam mais de 50% do total de clientes. “De três anos para cá outro avanço foi de 31% do número de mulheres do agronegócio na nossa base, que chegou a 22 mil pessoas. Em volume investido, elas já detêm perto de R\$ 1,5 bilhão, uma alta de 78% em comparação com outubro de 2021”, afirma Cássia Yamada, superintendente comercial da Brasilprev. **V**





# PONTO FINAL

98



MAYANGDI INZALI GARAT / IRAMA

## UM FUTURO QUE PREOCUPA

Responsáveis por intensos prejuízos causados ao meio ambiente, à sociedade e à produção agrícola brasileira, os incêndios mobilizam atenções do mercado segurador e do poder público, diante das previsões de temperaturas acima da média em várias regiões, especialmente na Amazônia, no Cerrado e no Pantanal. Espera-se, ainda, menos chuva nessas regiões, dada a menor intensidade prevista para o fenômeno La Niña.



# Educação que transforma!

Escola de Negócios e Seguros, há mais de 50 anos transformando carreiras e fazendo a diferença no mercado.



Saiba mais:  
**ens.edu.br**  
**0800 025 3322**



A sua Escola  
de Negócios  
e Seguros.





Pensar  
no futuro  
é inovar  
sempre.

Somos pioneiros na  
venda de previdência  
privada pelo WhatsApp  
e pagamento  
recorrente via PIX.

Envie um pix  
para o seu futuro.



Aponte a câmera para o QR Code ou  
envie a mensagem **"Valor Econômico"**  
para (11) 4004-7170.

f /brasilprev    @brasilprev    @brasilprev  
www.brasilprev.com.br

Central de Relacionamento:  
Capitais e Regiões Metropolitanas: **4004 7170**  
Demais localidades: **0800 729 7170**  
PCDs auditivas ou de fala: **0800 729 0150**  
Ouvidoria Brasilprev: **0800 727 7109**  
Ouvidoria para PCDs auditivas ou de fala: **0800 727 7120**  
Atendimento por WhatsApp: **(11) 4004 7170**  
SAC: **0800 729 7191**

**BRASILPREV**  
Uma empresa BB Seguros