



rio grande  
seguros e previdência

## Mercado de seguros mira em potencial de crescimento



## CONJUNTURA

# Receitas acumuladas no RS crescem 28% no primeiro semestre de 2025

Setor de seguros enxerga 2025 como um ano em que o cenário começa a melhorar

Ana Esteves, especial para o JC

Depois de um ano catastrófico para os gaúchos, com as enchentes de 2024 e do período trágico para o mundo, em 2020 e 2021, com a pandemia de Covid-19, o setor de seguros enxerga 2025 como um ano em que o cenário começa a melhorar. Dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) apontam que, no primeiro semestre de 2025, as receitas acumuladas do setor no Rio Grande do Sul subiram 28% em relação ao mesmo período do ano passado, para R\$ 1,5 bilhão. O aumento é mais do que o dobro do registrado no contexto do País, que teve alta de 12%, para R\$ 16,9 bilhões. Os resgates no RS cresceram 12%, para R\$ 977 milhões, enquanto no Brasil, aumentaram 1,7%, para R\$ 12,2 bilhões. “Agora começa a ter melhora, mas navegamos de acordo com a economia que segue retraída. Se ela melhora, as pessoas consomem mais, inclusive seguro. Elas compram mais carros, elas trocam de casas, elas contratam mais seguros, as apólices são mais reforçadas em termos de cobertura”, afirma o diretor do Sindicato das Seguradoras do Rio Grande do Sul (SindsegRS), Cleverson Veroneze.

A expectativa para 2026 é de otimismo, pois com a redução da taxa de juros, o dirigente prevê aumento de financiamentos habitacionais e incremento na contratação de seguros nessa modalidade. Além disso, a retomada de crescimento da indústria de automóveis também refletirá numa maior demanda por proteção. Sobre o seguro rural, a aposta é de que, no próximo ano, o governo federal subsidie mais.

“Tomara que seja retomada a ajuda aos proprietários rurais no pagamento do seguro e aí teremos um horizonte mais promissor nessa modalidade”, disse Veroneze. O dirigente afirma que, logo depois das

enchentes de 2024, aumentou a procura por seguros, mas que logo depois a demanda arrefeceu. “O tempo passa e as pessoas voltam a acreditar que não vai acontecer mais, só que as catástrofes vieram para ficar. No Rio Grande do Sul, dos R\$ 100 bilhões de prejuízos que as enchentes causaram, R\$ 6 bilhões foram indenizados pelas seguradoras, mas o montante poderia ser maior se tivéssemos mais pessoas contratando”, pondera. Depois da enchente, várias seguradoras passaram a oferecer produtos específicos para situações de catástrofes como o seguro de vendaval, que cobre prejuízos resultantes de ventos fortes, que ultrapassem os 54 km/h, e o contra alagamentos. Nas modalidades veículos, habitacional e lavouras também há cobertura especial em caso de sinistro por adversidades climáticas.

Neste ano, a Susep instituiu um grupo de trabalho com o objetivo de discutir o Seguro Catástrofe e analisar de que forma o setor de seguros pode contribuir para a prevenção e a resposta a desastres naturais no País. Além disso, as entidades ligadas às seguradoras participarão da COP30, a Conferência da ONU sobre Mudanças Climáticas, que será realizada em 2025, em Belém (PA), e entre os temas centrais que serão debatidos por lideranças setoriais e executivos de sustentabilidade do mercado segurador estão: seguros para soluções básicas na natureza e agronegócio sustentável, infraestrutura resiliente e proteção de investimentos, seguros como instrumento de proteção social e finanças sustentáveis. O presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, destaca a agenda de sustentabilidade do setor, que vem ganhando cada vez mais relevância diante dos desafios climáticos e sociais. Ele ressalta que o mercado segurador não apenas absorve os impactos financeiros de eventos extremos, como secas e enchentes, mas também contribui de forma estratégica para a transição



Diretor do Sindicato das Seguradoras do Rio Grande do Sul (SindsegRS), Cleverson Veroneze

TÂNIA MEINERZ/JC



Presidente da Confederação Nacional das Seguradoras, Dyogo Oliveira

CNSEG/DIVULGAÇÃO/JC

para uma economia de baixo carbono, incentivando investimentos responsáveis e soluções inovadoras. “A COP30 é uma oportunidade histórica para o Brasil e para o setor segurador, pois o País terá a chance de se posicionar como líder global na pauta climática, e o setor de seguros tem muito a contribuir com dados, estudos e instrumentos de proteção para aumentar a resiliência da sociedade diante dos eventos climáticos”, afirmou.

No cenário nacional, dados da CNseg, divulgados em setembro, apontam que no primeiro semestre de 2025, o setor segurador registrou um avanço de aproximadamente 8,7% no volume pago em indenizações, benefícios, resgates, sorteios, e despesas assistenciais de saúde, retornando R\$ 268 bilhões a consumidores e empresas. No mesmo período, o setor arrecadou R\$ 376,7 bilhões em prêmios de seguros, contribuições para planos de

previdência, faturamento com títulos de capitalização e contraprestações líquidas de saúde. “Os dados apontam avanço de 4,2% na arrecadação do setor de seguros, em relação ao mesmo período de 2024, apesar do cenário desafiador”, diz Oliveira.

A pesquisa demonstrou ainda que, desconsiderando saúde suplementar, no primeiro semestre de 2025 a arrecadação acumulada apresentou resultado negativo. No período, o setor movimentou R\$ 206,1 bilhões, retração de 1,7% frente ao mesmo semestre de 2024, interrompendo o processo de expansão verificado com a recuperação pós-pandemia de Covid-19.

O contraste entre o ritmo mais lento da arrecadação e a aceleração dos pagamentos ainda é influenciado, sobretudo, pelo desempenho dos planos de previdência aberta, cujas contribuições recuaram 14,1% no acumulado do ano, enquanto os resgates e benefícios pagos

avançaram 17,3%. Esse cenário fez reduzir a captação líquida do segmento, que, até junho, totalizou R\$ 6,0 bilhões, representando queda de 80,2% em relação a 2024. Em junho, o resultado líquido desses planos apresentou o primeiro valor negativo desde a pandemia, com R\$ 3,1 bilhões, ante R\$ 4,3 bilhões em junho do ano passado, reflexo da incidência de IOF sobre os aportes em VGBL que ultrapassem os R\$ 300 mil em uma mesma entidade. “Apesar desse contexto desafiador, os demais segmentos mantiveram trajetória positiva, ampliando sua relevância entre as famílias e empresas”, afirma Oliveira.

Nos seis primeiros meses de 2025, os seguros de danos e responsabilidades tiveram incremento de 7,9%, alcançando R\$ 69,1 bilhões em prêmios. Os seguros de pessoas (vida, viagem e prestamista) avançaram 8,4%, ultrapassando R\$ 37 bilhões em arrecadação.

## LEGISLAÇÃO

# Novo Marco Legal dos Seguros vai trazer mais garantias

### Seguradoras e clientes precisam estar atentos às mudanças

Ana Esteves, especial para o JC

A partir de dezembro de 2025, a Lei 15.040/2024 conhecida como Marco Legal dos Seguros, entrará em vigor e estabelecerá diretrizes para seguros privados, cobrindo regras, carências, prazos, prescrição e normas específicas. “A instituição seguro passará a ter, efetivamente, uma lei própria. A partir de agora, seguradoras e corretores vão precisar ter muito mais clareza nos seus contratos, sem muita subjetividade. A lei visa proteger muito mais o segurado”, avalia o diretor do Sindicato das Seguradoras do Rio Grande do Sul (SindsegRS), Cleverson Veroneze.

Para o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg), Dyogo Oliveira, é importante que

seja realizada uma interpretação homogênea da norma. “Essa lei poderia ser chamada de Código de Defesa do Segurado. Ela traz mais clareza às relações contratuais, mais transparência na comunicação entre seguradoras e consumidores, e mais garantias aos consumidores”, afirmou.

Oliveira destaca ainda a regulamentação da Lei Complementar nº 213/2025, que disciplina a atuação das associações de proteção mutualista e das cooperativas. Para ele, até a aprovação da lei, essas entidades atuavam à margem da legislação, sem reservas técnicas e sem recolhimento de tributos. “Agora, temos um marco claro de supervisão pela Susep. Isso cria uma nova realidade para o mercado e vai levar a uma depuração, ficando apenas aquelas entidades que conseguirem atender as exigências”, destacou. Ele também diferencia os modelos: enquanto a seguradora assume riscos e transfere proteção ao

consumidor, as associações operam sob o princípio do rateio de custos.

O Superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Alessandro Octaviani, aponta que a atual lei é uma conquista para todos os integrantes do mercado, como seguradores, segurados, corretores, resseguradores e outros. “Ela estrutura, após um amplo debate em que se buscou o máximo consenso entre as partes, uma arquitetura jurídica de transparência, certeza e confiança nas contratações, o que é a base para um ciclo de crescimento sustentado do mercado”, disse.

A lei foi sancionada e publicada em dezembro de 2024 e estabelece normas para os contratos, além de adotar um modelo dual que combina a lei com a atuação da autoridade reguladora. Com essa medida, o Brasil se alinha a países como Inglaterra, Alemanha, Bélgica, Reino Unido e Japão, cujas reformas dos arcabouços

jurídicos impulsionaram o crescimento econômico do setor. O novo marco faz parte de uma agenda de reformas microeconômicas que tem potencial de aumentar a capacidade de crescimento da economia sem gerar inflação. Além dos ganhos econômicos, o novo Marco Legal trará mais segurança e transparência para os consumidores, contribuindo para a melhoria da qualidade dos serviços oferecidos, como seguro de automóveis e de vida.

Foram atribuídas, por exemplo, limitações tanto para as companhias quanto para os segurados. Fica proibida a inclusão de cláusula para extinção unilateral do contrato pela seguradora, além das situações previstas em lei. Além disso, a seguradora terá um prazo máximo de 30 dias para o pagamento de sinistro. Por outro lado, o segurado deve declarar os riscos cotidianos em um questionário de avaliação a ser preenchido no momento da contratação. Este mecanismo

torna a identificação dos riscos mais transparente e permite a precificação adequada, conforme o perfil de cada cliente. Este precisará informar a operadora sobre qualquer mudança que aumente o risco sob pena de perda de direitos à indenização.

Para promover o acesso à Justiça e à resolução de conflitos, a lei permite que ações judiciais sejam ajuizadas em qualquer estado, independentemente do local de residência da seguradora. Esta medida democratiza o acesso à resolução de disputas contratuais. Outra regra prevê que, se o beneficiário do seguro não for identificado dentro de três anos após a morte do segurado, o valor será destinado ao Fundo Nacional para Calamidades Públicas, Proteção e Defesa Civil (Funcap). Este é um instrumento cada vez mais necessário em função das mudanças climáticas e dos últimos eventos climáticos que aconteceram no Brasil.



## VOCÊ ESTÁ PREPARADO PARA VIVER MAIS?

A cada ano, a expectativa de vida do brasileiro aumenta e com isso se torna ainda mais importante o planejamento financeiro para ter um futuro do seu jeito. **Como você quer esse futuro? Conte pra gente, que podemos te ajudar a transformá-lo em realidade.** Somos a maior seguradora independente do país em Seguros de Vida, Previdência e Capitalização, e estamos sempre buscando as melhores soluções para que você tenha mais qualidade de vida e realize todos os seus sonhos.



SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110.  
SAC Capitalização: 0800 286 0109.  
Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda a sexta-feira,  
das 8h às 18h, exceto feriados.

# ICATU

ICATU.COM.BR

SEGUROS DE VIDA | PREVIDÊNCIA | CAPITALIZAÇÃO

## MERCADO

# Reduzir a lacuna de proteção é o maior desafio do setor de seguros nacional

Segmento representa apenas 6,4% do PIB brasileiro

Ana Esteves, especial para o JC

Aumentar o índice de participação do mercado segurador no Produto Interno Bruto (PIB) do País, reduzindo a chamada lacuna de proteção (protection gap), tornou-se um dos maiores desafios do setor. Dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) dão conta de que, incorporando a previdência aberta, a capitalização e toda a saúde suplementar, os seguros representam apenas 6,4% do PIB. “Reduzir esse gap é o maior desafio estratégico do mercado segurador brasileiro da atualidade, pois esse patamar é claramente insuficiente para o tamanho e a complexidade da nossa economia, e inaceitável do ponto de vista social”, afirma o diretor Técnico de Estudos e Relações Regulatórias da CNseg, Alexandre Leal. Para ele, o percentual baixo significa que uma parcela do patrimônio das famílias e da capacidade produtiva das empresas está desprotegida contra eventos inesperados. Em momentos de crise, como as enchentes recentes no Rio Grande do Sul, essa fragilidade se traduz em maior dependência do Estado e em uma recuperação mais lenta e custosa para a sociedade.

Entre os motivos para a queda da adesão estão o baixo nível de renda da população brasileira, a falta de cultura de gestão de risco e

educação deficitária sobre a importância do seguro que, muitas vezes, é visto como um custo dispensável e não como um investimento em proteção. “De fato, essa lacuna é mais acentuada em alguns segmentos. O seguro residencial, por exemplo, tem uma penetração muito baixa, desproporcional à quantidade de imóveis no País, pois o risco da casa é negligenciado ou a cobertura é considerada cara, o que é um equívoco”, informa Leal. Além disso, o seguro rural não atende toda a cadeia produtiva nem a totalidade das culturas, o que deixa o agronegócio vulnerável a eventos climáticos. Por fim, as coberturas contra desastres naturais em geral, que deveriam ser mandatórias em áreas de risco, sofrem com a falta de consciência de risco e com a ausência de políticas públicas de mitigação de risco que tornariam o seguro mais acessível.

Para se ter uma ideia, na Europa os índices de cobertura chegam, em alguns casos, a 10% do PIB, basicamente por serem países com uma renda per capita superior à brasileira. Para Leal, a falta de uma cultura de planejamento de longo prazo também é um fator importante. “Lá há uma tradição de seguros que remonta a séculos. Além disso, a infraestrutura de mitigação de riscos (como obras de drenagem e prevenção de enchentes) é mais robusta, o que reduz o custo final do seguro”. No Brasil, as barreiras estruturais persistem: o custo é elevado devido à alta sinistralidade e, em alguns



Para Alexandre Leal, da CNseg, baixa cobertura no Brasil reflete a falta de cultura de gestão de riscos no País

ramos, à carga tributária sobre o prêmio. A burocracia no processo de sinistro, embora esteja sendo resolvida com a digitalização, ainda gera ceticismo. “Do ponto de vista da regulação, estamos avançando com o novo Marco Legal, que busca simplificar e dar mais segurança jurídica, mas o desafio regulatório é garantir que haja flexibilidade para criar produtos simples e acessíveis”, complementa o especialista.

Entre as maneiras de tornar o seguro mais atrativo, estão o desenvolvimento de novos produtos e o aperfeiçoamento daqueles já existentes, visando atender às necessidades dos clientes quanto à proteção contra riscos. Além disso, ocorre um movimento de “regionalização” que tem mudado a forma de se comunicar com o cliente. Utilizando canais e um linguajar que seja mais próximo da realidade e preferências de uma determinada região. Ao mesmo tempo, a demanda da classe média emergente é vista como um dos motores de crescimento mais

promissores do setor. Este público já tem uma maior consciência de risco e possui um patrimônio a proteger, seja um carro, uma pequena empresa ou a casa própria, mas ainda é sensível a preço. “Para essa classe, o setor oferece produtos híbridos e modulares: apólices que combinam o essencial do Seguro de Vida com coberturas básicas de acidentes pessoais ou que adicionam serviços de assistência (encanador, eletricista) ao Seguro Residencial. A contratação digital e transparente é o principal atrativo para esse segmento”, diz Leal.

Para o executivo, a educação financeira e a ampliação da cultura do seguro são a resposta de longo prazo para a lacuna de proteção. O setor apoia e participa de diversas iniciativas nesse sentido, visando inserir o conceito de proteção e planejamento de riscos desde cedo nas escolas e em programas de alcance nacional. A tecnologia também tem colaborado para reduzir a lacuna, a partir de plataformas digitais que

facilitam o acesso, resultando em produtos com menor custo de distribuição e maior personalização. O uso de sensores, dados climáticos em tempo real e inteligência artificial abre caminho para modelos de subscrição mais precisos e inclusivos, que podem reduzir custos e ampliar a cobertura de públicos tradicionalmente negligenciados.

O vice-presidente Corporativo da Icatu Seguros e presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut, disse que a lacuna se estabelece porque o mercado não se comunica com um propósito, mas com produtos. A saída seria fazer com que o produto seja uma consequência de propósito. “O meu propósito é proteger vidas. O meu propósito é proteger vidas de risco social. Risco social de uma morte prematura, de um acidente ou da sobrevivência. Como é que eu vou desenvolver produto e processo para cumprir o meu propósito. Temos que fazer produtos diferentes para desiguais”, avalia.

## PROJEÇÃO

## Seguradoras comemoram crescimento em 2025 e estimam cenário mais favorável para 2026

Mesmo em um ano difícil no cenário econômico, a Rio Grande Seguros e Previdência comemora valores considerados recordes em movimentação financeira, no primeiro semestre de 2025, na modalidade de seguro de vida: foram R\$ 419 milhões no período, o que a faz a segunda maior seguradora de vida do RS. “O ano foi bastante difícil, não só para o Brasil, foi complicado para o mundo. E para todos os segmentos e, talvez, um pouco mais difícil para

o Rio Grande do Sul, porque a gente ainda está vivendo as consequências da enchente, mas mesmo assim devemos crescer muito”, afirma o presidente da Rio Grande Seguros e vice-presidente corporativo da Icatu Seguros, César Saut. O executivo explica que o sucesso se deve a uma estratégia direcionada ao estado do RS, inclusive em um processo de interiorização, com corretores em diferentes municípios. “Temos parceria com sistemas cooperativos, com o

Banrisul. É uma estratégia que vem de muitos anos e hoje colhemos os frutos dessa, digamos assim, insistência em sermos grandes no Estado”, afirma Saut.

Outra seguradora gaúcha, o Clube de Seguros de Vida e Benefícios do Rio Grande do Sul (CVG-RS), aposta no crescimento com base na diversificação dos produtos e nas novas coberturas como para doenças graves, para cirurgias, diária por incapacidade temporária

e despesas médicas e hospitalares. “Além de vantagens como redes de descontos com uma vasta oferta de produtos e serviços”, afirma o presidente do CVG, Jean Figueiró. Segundo o dirigente, o setor ainda está vivendo os reflexos da Pandemia e da enchente de 2024, e o trabalho da CVG está muito focado na conscientização sobre a importância do seguro de vida como proteção financeira. “Apenas 17% da sociedade gaúcha possui algum

tipo de garantia, na grande maioria fruto de dissídios coletivos e apólices prestamistas, na maioria dos financiamentos. Apenas 5% das apólices são compradas”, revela o dirigente.

Segundo Figueiró, existe um movimento de conscientização através dos CVG’s de todo Brasil com a estruturação do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, por isso “a expectativa para 2026 é de crescimento mais significativo”.

## ENTREVISTA

# Nova lei trará mais clareza e segurança jurídica aos clientes

Ana Esteves, especial para o JC

Em entrevista ao Jornal do Comércio, a advogada Anne Wendler, sócia do escritório Rücker Curi, avalia o Marco Legal.

**Jornal do Comércio - Qual é a avaliação da sobre a aprovação e sanção da Lei 15.040/2024?**

**Anne Wendler** - A Lei 15.040/2024 representa um avanço extremamente positivo para o País. A existência de uma lei específica para o contrato de seguro é um passo importante para modernizar a regulação do setor, conferindo maior segurança jurídica e clareza nas relações entre segurados e seguradoras. Trata-se de um movimento que já ocorreu em diversos outros países, reconhecendo a relevância social e econômica do seguro como instrumento de proteção e

estabilidade. Além disso, a nova lei revoga as disposições do Código Civil sobre o tema, atualizando conceitos e algumas práticas que já não refletiam a realidade contemporânea do mercado segurador. O processo de elaboração do texto contou com diálogo e participação do setor, com apoio técnico da Susep, do governo e de diferentes representantes do mercado de seguros, o que contribuiu para a construção de um marco legal mais equilibrado, moderno e alinhado às melhores práticas internacionais.

**JC - Quais são os principais avanços da nova lei??**

**Anne Wendler** - Entre os principais pontos positivos estão a definição mais clara das regras contratuais, o reforço da transparência e a delimitação precisa dos direitos e obrigações das partes envolvidas. A lei também contribui para aumentar a segurança

jurídica e uniformizar práticas que antes eram tratadas de forma dispersa, seja por normas infralegais, seja pela jurisprudência. Ao positivar regras detalhadas sobre prazos, carências, sinistros e responsabilidades contratuais, a lei moderniza a base jurídica do setor e traz mais previsibilidade às relações securitárias. Por outro lado, por detalhar tantos aspectos da operação, a nova legislação tem exigido um movimento intenso de adequação interna por parte das seguradoras e corretores, com a revisão de fluxos de regulação de sinistro, ajuste de prazos, atualização de sistemas e treinamento de todos os profissionais envolvidos. Outro ponto de atenção é a positivação de responsabilidades dos corretores, que passam a ter obrigações expressas quanto ao cumprimento de prazos.

**JC - O setor vê risco de aumento da judicialização devido à**

**interpretação de novos dispositivos da lei? Anne Wendler** - As seguradoras têm se mobilizado para adequar seus processos internos aos novos prazos de análise e pagamento de sinistros. O setor vem investindo em treinamento de equipes, revisão de fluxos operacionais e atualização das condições gerais e particulares dos contratos, de modo a garantir o cumprimento dos prazos legais e reforçar a transparência na regulação de sinistros. Outro ponto de atenção tem sido a atualização do rol de documentos exigidos, a constar expressamente nas condições contratuais, permitindo que os segurados saibam exatamente quais informações precisam ser apresentadas para a análise do sinistro. Naturalmente, há preocupação quanto à aplicação prática dessas regras em seguros de maior complexidade, como os contratos de grandes riscos, em que a regulação exige análises técnicas detalhadas, perícias prévias e a participação de diversos agentes.

**JC - Acredita que os novos critérios de solvência e exigências regulatórias podem impactar seguradoras de pequeno e médio porte?**



Advogada Anne Wendler, sócia do escritório Rücker Curi

**Anne Wendler** - A Lei não trata diretamente de critérios de solvência ou de exigências regulatórias para o funcionamento das seguradoras. Esses aspectos continuam sob a competência da Susep. Entretanto, é possível que a implementação da nova lei — especialmente no que envolve adequação de processos, revisão de produtos e atualização de fluxos internos — leve a uma atuação mais próxima da Susep junto às seguradoras, oferecendo suporte técnico e reforçando a fiscalização para assegurar a correta adaptação ao novo marco legal.

## Pensar no futuro hoje.

## Isso é grande.

A Rio Grande Seguros é uma seguradora gaúcha, que cuida do futuro da nossa gente, com as melhores soluções em Seguros de Vida e Previdência. Porque o nosso compromisso é facilitar a vida de quem confia e conta com a gente. Hoje e sempre!



**rio grande**  
seguros e previdência



SAC: 0800 286 0110. Exclusivo para informações públicas, reclamações ou cancelamentos de produtos adquiridos por telefone. Ouvidoria: 0800 025 1895 - ouvidoria@riograndeseguradora.com.br de segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.

riograndeseguradora.com.br



## EDUCAÇÃO FINANCEIRA

## Previdência e seguro: proteção hoje e renda para o futuro

**Mesmo com freio do IOF, previdência privada segue sólida como poupança de longo prazo**

**Gabriel Margonar**, especial para o JC

“Seguro é um guarda-chuva: você compra para não usar. Já a previdência é uma poupança de longo prazo para usar lá na frente”. A metáfora da professora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Ufrgs) Máris Caroline Gosmann ajuda a separar dois instrumentos que caminham juntos, mas cumprem papéis diferentes: o seguro cobre imprevistos como morte, doença, invalidez, incêndio ou roubo; a previdência acumula recursos que serão transformados em renda futura. São complementares - não substitutos.

Nos bastidores dessa engrenagem está o atuário, profissional que calcula preços e reservas para que as promessas de hoje sejam cumpridas amanhã. Ele trabalha com mutualismo, lei dos grandes números e probabilidade. No seguro, poucos terão sinistro, mas com alto impacto. Na previdência, o desafio é a longevidade: pagar renda vitalícia mesmo a quem viver bem mais que a média.

“É por isso que os cálculos precisam ser sólidos e que orientação profissional faz diferença - tanto para evitar coberturas desnecessárias quanto para entender taxas e regras de resgate”, observa Máris, que trabalha justamente na área das Ciências Atuariais.

Apesar de avanços recentes, o Brasil ainda engatinha em proteção financeira. Dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) mostram que, em 2024, as provisões técnicas somaram R\$ 1,96 trilhão, o equivalente a 15,6% do PIB. A arrecadação foi de R\$ 435,5 bilhões, e as empresas pagaram R\$ 241,42 bilhões em indenizações, resgates e sorteios.

Ainda assim, estima-se que apenas 20% da população tenha algum tipo de cobertura. O contraste é evidente: entre as maiores economias do mundo, o País ocupa apenas a 19ª posição global no mercado segurador.

Na previdência aberta, 2025 trouxe um choque: entre janeiro e agosto, a captação líquida despençou 76,5% em relação a 2024 (de R\$ 42,6 bi para R\$ 10,0 bi). O motivo foi a cobrança de 5% de IOF sobre aportes no VGBL, que afastou especialmente investidores de maior



Estima-se que apenas 20% da população brasileira tenha algum tipo de cobertura



Professora da Ufrgs, Máris Caroline Gosmann



Diretor estatutário da Fenaprevi, Marcelo Malanga

volume.

“A captação hoje representa só 25% do que víamos no mesmo período do ano passado”, relata Marcelo Malanga, diretor estatutário da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi). “Criou-se um ‘gap’ de produto num instrumento central para sucessão patrimonial e planejamento de longo prazo”, segue.

Apesar do freio, a base permanece sólida: a captação bruta somou R\$ 111,2 bilhões até agosto, em linha com o histórico de VGBL e

PGBL, e o número de planos ativos já supera 13,6 milhões. No seguro de pessoas, os prêmios chegaram a R\$ 44,5 bilhões de janeiro a julho (+7,8% sobre 2024), com sinistros pagos de R\$ 10 bilhões no mesmo período. O recado é claro: há demanda por proteção, mas também muito espaço para crescer.

Uma pesquisa da Fenaprevi com o Instituto Datafolha, realizada em setembro do ano passado, reforça esse quadro. Quando perguntados sobre como pretendem se sustentar após a aposentadoria, 37% dos brasileiros citaram o INSS como principal fonte de renda e apenas 13% mencionaram a previdência privada. Entre os que dizem contar com o benefício público, poucos sabem quanto vão receber: só 35% informaram um valor, com média de R\$ 2.218. A maioria admite que terá de cortar gastos para caber no orçamento.

Outro dado revelador: apenas 39% dos entrevistados possuíam algum seguro ou plano de previdência em 2024. Dentro desse grupo, só 9% tinham previdência privada e 18% seguro de vida. Já a prioridade ao patrimônio material salta aos olhos: muitos brasileiros protegem o carro, mas deixam a família descoberta. Confrontados com a pergunta “seu carro vale mais do que sua vida?”, 68% dos que tinham seguro veicular e não tinham seguro de vida afirmaram que repensariam a escolha.

Em resumo, o problema central não é falta de interesse, mas a baixa educação financeira e a dificuldade

de transformar intenção em ação. Há consciência sobre riscos, mas falta planejamento consistente.

O envelhecimento populacional e as limitações do regime público são forças estruturais que impulsionam o setor. “Previdência e seguro de vida são os dois únicos instrumentos capazes de administrar a incerteza da longevidade”, resume Malanga. “O seguro protege quem depende de você hoje; a previdência garante sua renda, independentemente de quanto tempo viva”,

destaca.

A tecnologia tende a acelerar esse processo. “Modelos com inteligência artificial permitem personalizar preços e produtos a partir de milhões de dados em tempo real, tornando o cálculo mais justo”, explica Máris. A tendência é ver planos e seguros sob medida, com governança e sustentabilidade cada vez mais exigidas por clientes e investidores.

A cobrança de IOF nos aportes do VGBL reduziu o fôlego da captação em 2025 e reacendeu o debate sobre o ambiente regulatório. Para a Fenaprevi, o desafio é equilibrar segurança jurídica e inovação sem desincentivar o poupador - sobretudo em um País onde a maioria depende do INSS e admite que terá de apertar o cinto ao se aposentar.

Mas há uma decisão que não depende de Brasília: começar. Vale investir pouco, desde que seja todo mês. E vale ter acompanhamento: comparar taxas, ler o regulamento, entender como o fundo investe e evitar resgates por impulso. No seguro, ajustar o capital para que a família não precise vender patrimônio ou reduzir drasticamente o padrão diante de um imprevisto.

Em português claro: o seguro protege o hoje; a previdência compra o amanhã. Um sem o outro deixa brechas - e é justamente nessas brechas que nascem as maiores dores financeiras das famílias brasileiras.

## Diferenças entre os modelos

### 1) Para que serve

- ▶ **Seguro:** indenizar eventos incertos (morte, invalidez, doença grave, perda de renda, acidentes, incêndio, roubo). O prêmio reflete o risco individual: idade, saúde, profissão, histórico, valor do bem.
- ▶ **Previdência:** acumular para aposentadoria e pagar renda no futuro. O que pesa é o tempo de contribuição, a rentabilidade dos fundos e a expectativa de vida.

### 2) Quando usar

- ▶ **Seguro:** já - especialmente se você tem dependentes ou renda que não pode faltar.
- ▶ **Previdência:** quanto antes, melhor. O juro composto e a disciplina dos aportes fazem o trabalho pesado ao longo dos anos.

### 3) Como escolher

- ▶ **Seguro:** ajuste coberturas (morte, invalidez, doenças graves, diária por incapacidade), valor segurado e prazo ao seu perfil. Evite contratar “por impulso” um pacote que não conversa com suas necessidades - erro comum.
- ▶ **Previdência:** compare taxas (carregamento, administração, performance), fundos (perfil de risco, consistência) e regras de resgate/portabilidade. Planeje a fase de renda (prazo certo, vitalícia, reversível a cônjuge). A orientação de um corretor/consultor ajuda a evitar decisões enviesadas.

## ENTREVISTA

# 'Precisamos criar novos produtos para atender às novas necessidades'

**Presidente do SindsegRS avalia o mercado de seguradoras**

**Caren Mello**

Quem faz seguro, preserva. Esse é o lema do Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Resseguros e de Capitalização no Estado do Rio Grande do Sul ou Sindicato das Seguradoras do RS (SindsegRS), que comemora 130 anos de existência. Em entrevista ao Jornal do Comércio, o presidente da entidade, Ederson Daronco, falou um pouco do mercado

e de como a entidade está vigilante a essas mudanças.

**Jornal do Comércio - Como avalia a economia brasileira neste momento e qual o impacto para as seguradoras?**

**Ederson Daronco** - As nossas seguradoras, tanto as que operam aqui no Estado, como as que atuam em todo o Brasil, estão muito bem estruturadas para atender às demandas que o mercado brasileiro exige. Nesse aspecto, diria que nós estamos muito bem servidos. Acredito que o volume de demandas vem num crescente,

e com o seguro não é diferente. Precisamos atender o que já temos de modelo, e, ao mesmo tempo, criar novos produtos, precisamos atender às novas necessidades.

**JC - Apesar do crescimento do setor, ainda não foi possível atingir a população com menor poder aquisitivo. Como ultrapassar esse limite?**

**Daronco** - As seguradoras, atualmente, têm produtos para atingir essa camada da população. Acredito que o que falta – e esse é um dos maiores desafios de todas as companhias e até do mercado como um todo – é a conscientização. Estamos falando de comunicação, de como acessar esses produtos. Hoje, as companhias que operam no Brasil possuem vários tíquetes, de acordo com atendimento e a necessidade. Com certeza, produto para atender já existe. Acredito que o que falta é um pouquinho de conscientização, de conhecimento para que esse produto chegue àqueles que precisam. Isso é um trabalho social. O seguro hoje pode ajudar a fomentar e tirar pessoas, inclusive, de situações de emergência. Como aconteceu aqui:



TÂNIA MEINERZ/JC

Ederson Daronco lidera as comemorações de 130 anos do sindicato

o seguro facilitou a vida, conseguiu manter negócios. O que aconteceu no RS no ano passado foi um exemplo sobre o que pode o mercado segurador.

**JC - A Susep está regulamentando o sistema de abertura de dados. Que impacto terá no mercado?**

**Daronco** - Essa é uma situação

que está sendo analisada. Vai ser feito? Não sei, talvez seja. Nós já temos isso como um exemplo em alguns setores, como o Open Finance, nos bancos. É um caminho que, talvez, teremos que participar. Mas, acredito que vai ser bom, tanto para as seguradoras, quanto para o mercado consumidor.

## O Bradesco Seguro Auto é bom, tchê!

Pra vários tipos de "Vai que..." com o seu carro, conte com o **Bradesco Seguro Auto**.

Bradesco Seguro Auto  
Especialista no seu carro



**bradesco**  
seguros  
Com Você. Sempre.

Saiba mais:



Fale com seu corretor ou com seu gerente Bradesco.

Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros CNPJ: 92.692.030/0001-00. Processo SUSEP Nº 15414.900666/2014-59 / Bradesco Seguro Auto. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep. Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC): 0800 727 9966 | Ouvidoria: 0800 701 7000. Para atendimento à pessoa com Deficiência Auditiva ou de Fala, acesse o nosso site.

## ENTREVISTA

# Com 20% de share, Icatu se consolida como a maior seguradora de vida da Região Sul

**Vice-presidente corporativo da Icatu Seguros e presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut fala sobre desafios do setor e sobre o desempenho dos negócios em 2025**

Ana Esteves, especial para o JC

Mesmo ocupando o topo do ranking, a empresa tem um grande desafio: se manter crescendo em uma modalidade de seguro que ainda é muito pouco explorada no Brasil: vida e previdência. Nessa entrevista, exclusiva para o Jornal do Comércio, o vice-presidente Corporativo da Icatu Seguros e presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut, fala sobre esses desafios e sobre o desempenho dos negócios em 2025. O executivo falou também sobre os reflexos das catástrofes climáticas e da pandemia de Covid-19 na contratação de seguros.

**Jornal do Comércio - Como está a atuação da Icatu no mercado? E quais os principais desafios?**

**César Saut** - A Icatu é uma seguradora de vida e previdência e, na Região Sul, tem uma expressão muito alta: temos R\$ 4,3 milhões de operações ativas, entre seguro, previdência e capitalização. Nos últimos cinco anos, devolvemos R\$ 12 bilhões na forma de indenizações ou resgates. Somos a maior seguradora de vida da região Sul com 20% de share. Mas isso não nos coloca numa situação de conforto. Somos seguradores de pessoas e a penetração dessa modalidade na América Latina é muito pequena, perante o tamanho da sua população. Eu tenho 3% do share de seguros da América Latina, com 8% da população. Então, temos um desafio muito grande.

**JC - Fale sobre o cenário para a empresa, num ano que se aproxima do fim e das expectativas para 2026.**

**Saut** - A Icatu deve fechar o ano com resultado recorde, crescendo muito. Aqui no Rio Grande do Sul, ela é a maior seguradora de vida, com a Icatu Seguros, e a segunda maior

seguradora de vida como Rio Grande Seguros. Então, se eu for pegar o primeiro semestre de seguro de vida, a Icatu teve um movimento econômico de R\$ 943 milhões, aqui no Estado e a Rio Grande de R\$ 419 milhões. A Rio Grande foi maior do que a terceira colocada, que é o Banco do Brasil.

**JC - Por quais motivos o seguro de pessoas segue sendo muito pouco explorado no Brasil?**

**Saut** - A preocupação que eu tenho é que a gente tem uma distribuição de renda ou uma renda muito pequena no Brasil. Então, quando fazemos aquelas comparações de penetração do seguro no Brasil, com os Estados Unidos, percebemos que o brasileiro tem uma renda per capita de US\$ 10 mil, enquanto o norte-americano de US\$ 85 mil. A renda per capita no Brasil está metade da do Uruguai. Então, temos um desafio de fazer um País maior, de fazer todas as economias crescerem, assim como a renda da população crescer para que eles possam investir em seguro como proteção das famílias. Quando a gente olha a população brasileira é assustador: 75% das famílias do Brasil têm uma renda muito baixa, menos de R\$ 4 mil, arredondando. Ou quando vamos que 77 milhões de brasileiros estão inadimplentes.

**JC - Como foi o impacto da enchente no setor de seguros de vida e previdência? E da Covid-19? Houve incremento na procura por essas modalidades?**

**Saut** - A catástrofe teve um lado de aprendizado que deve ser levado em consideração: ela mostrou para as famílias que existe uma diferença entre improvável e impossível. As enchentes podem vir a fazer a penetração do seguro aumentar porque muita gente entendeu que aquilo não era improvável, porque aconteceu. Quando as pessoas se tocam disso e fazem essa distinção entre improvável e impossível, eventualmente elas mudam o comportamento de consumo. A Covid-19 mudou o comportamento do seguro de uma forma relativamente sutil. Mas sim, a demanda por seguro mudou de patamar de prioridade. As pessoas estão mais atentas. Inclusive,



César Saut diferencia o papel das cooperativas de crédito em relação aos bancos tradicionais

os mais jovens. Mudou o perfil, porque a doença não levou em consideração sexo, idade. Ela botou todos os seres humanos no mesmo patamar e disse: "Olha só, vocês têm um risco". Tem um ponto muito interessante: tenho 4 milhões de segurados aqui. Mas o volume de seguros novos que entram por dia é 2 mil. Então, por mais que esteja havendo um movimento diferente, ele demora para ter um reflexo grande e objetivo do ponto de vista estatístico. Eu não posso te dizer que mudou o perfil do comprador de uma forma absurda. É um movimento sereno, sorrateiro, sutil, mas que está acontecendo.

**JC - Quais os principais desafios da Icatu nesse cenário com potencial enorme de crescimento?**

**Saut** - Existem várias formas de interpretar um desafio. Podemos olhar o desafio do ponto de vista de produto. A Icatu tem evoluído substancialmente nos produtos. O que é evoluir o produto? Os produtos, cada vez mais, têm centralidade nos indivíduos. Cada vez mais, o produto não é feito para todos, ele é feito para cada um. Depois, tem uma outra vertente: melhorar os processos e as jornadas. Então, os nossos produtos estão com processos

cada vez mais intuitivos, com jornadas cada vez mais amistosas para que a pessoa consiga se sentir acolhida, e depois tem uma terceira vertente que é a dos preços mais adequados. Porque a transformação vai vir dessa mistura. A transformação vai vir da mistura de te entregar com mais qualidade, com mais velocidade, com mais eficiência, com uma centralidade absurda no indivíduo e a menor custo. O mercado de seguros está passando por uma série de desafios. Entre eles o tecnológico, porque ele tem que conseguir se comunicar de forma mais eficiente, fácil e barata para crescer. Não é um desafio simples. A tecnologia tem que ser colocada a serviço das empresas e dos homens para criar um ser humano expandido. E esse ser humano expandido pode ser mais exigente, mas também quer pagar algo mais adequado à sua realidade.

**JC - Como está a demanda dos planos de previdência privada?**

**Saut** - A previdência privada, no meu ponto de vista, é uma cereja do bolo. Talvez seja das coisas mais importantes na vida de uma pessoa hoje. Ninguém tem dúvida que o governo federal não terá condição de gerar uma aposentadoria digna para quem quer que seja. Esse modelo não é reversível e não é culpa de governo. As pessoas têm menos filhos e vivem mais. O modelo de previdência pública é um modelo de repartição simples. Os ativos contribuem, os aposentados recebem. Se eu tenho cada vez menos ativos e se eu tenho cada vez menos trabalhadores contribuindo, como é que eu vou pagar rendas altas. Hoje, 77,5% das famílias do Brasil se declaram endividadas, 94 milhões se declaram dependentes de algum tipo de programa social. Então, o Brasil está gerando pouca renda. O governo não vai conseguir te dar acesso a uma aposentadoria digna, então precisas

fazer reserva para ti.

**JC - Quanto o mercado de previdência privada no Brasil movimentava em recursos hoje?**

**Saut** - O mercado de previdência privada é um mercado de R\$ 1,7 trilhão. Todas as pessoas deveriam fazer qualquer que seja o depósito numa conta de previdência. Qualquer que seja. Para colocar o tempo para trabalhar a seu favor. Porque tem uma coisa muito poderosa. A mesma coisa que nos faz mal, nos faz bem. É o caso dos juros no Brasil que é muito alto, mas, em contrapartida, o mesmo juro alto é o juro que rentabiliza os teus investimentos. E tu guardar dinheiro, e guardar ao longo do tempo, isso é muito poderoso. E quando tu menos esperar, vais ter construído uma reserva, que vai garantir o teu padrão de vida. As pessoas precisam, sim, economizar em previdência. Precisam, sim, fazer reserva.

**JC - Como se economiza com previdência?**

**Saut** - É um bom instrumento, com uma amplitude muito grande de fundos e de possibilidades e tu consegues deduzir a base de cálculo do teu imposto de renda. Então, ele é um instrumento eficiente. E não interessa quando tu comesças. Óbvio, se começar cedo, tem mais tempo para os juros trabalharem a teu favor. Quando eu penso em seguro, eu estou pensando em me proteger de um risco social, que pode ser invalidez ou proteger alguém de um risco social, que pode ser causado pela minha morte. Quando eu penso em seguro, penso em preservação de patrimônio. Quando eu penso na previdência, eu penso inclusive em manter minha dignidade. Quando tu envelheces e perdes a capacidade de trabalho, ou ela diminui, é natural, ou tu tens reserva, ou tu perdes a dignidade e passas a depender da boa vontade dos outros.



O governo não conseguirá dar acesso a uma aposentadoria digna, então é preciso fazer uma reserva

## TRANSFORMAÇÃO

# Gigantes geram estratégias em meio a transformações

**Inovação digital e consequente diversificação de produtos estão redesenhando o mercado brasileiro**

O mercado de seguros e previdência privada no Brasil passa por um período de expansão e transformação. Se por um lado a pandemia e os eventos climáticos recentes aumentaram a consciência da

população sobre a importância da proteção financeira, por outro, a digitalização e as mudanças regulatórias têm forçado as companhias a repensar estratégias, produtos e formas de relacionamento

com os clientes. O resultado é um setor mais dinâmico, competitivo e desafiado a atender um consumidor cada vez mais conectado, exigente e atento à reputação das marcas.

Entre as empresas que simbolizam esse movimento estão a Porto e a Mapfre, duas das maiores seguradoras do País. Com trajetórias diferentes, ambas buscam se adaptar às novas demandas.

Gabriel Margonar, especial para o JC

### Mapfre acelera digitalização e mira crescimento da previdência privada

**E**m um cenário de expansão e transformação, a Mapfre, multinacional de origem espanhola, diz estar apostando em inovação, diversificação e proximidade com os clientes para manter a relevância no Brasil, onde projeta contribuir para que o mercado passe dos atuais 6% para 10% do PIB até 2030.

"O setor vive um momento muito positivo, de crescimento sustentado, mas também de grandes transformações", resume Oscar Celada, CEO adjunto de Negócios da Mapfre.

A transformação digital está no centro da estratégia. No último ano, a companhia criou o Mapfre Village, hub de inovação que reúne equipes multidisciplinares em projetos ágeis, e investiu em automação e plataformas digitais. Um dos exemplos é a solução de peritagem em sinistros de automóveis com inteligência artificial (IA), que reduziu em até 80% o tempo de avaliação. "Temos mais de 20 iniciativas em andamento com IA, desde subscrição e precificação até atendimento e análise de risco", afirma **Hugo Assis, diretor geral de Inovação e Transformação.**

Entre as novidades, estão o uso de IA para abertura de sinistro em auto por voz, imagem ou texto, sem intervenção humana. "Nosso modelo é híbrido: a IA não substitui pessoas, mas potencializa a capacidade humana", completa Assis. Na área de previdência, a companhia aposta em planos flexíveis e em uma asset própria para gerir os investimentos. "O interesse do brasileiro pela previdência está crescendo. Nosso diferencial está em unir solidez a um atendimento próximo e customizado", afirma Hilca Vaz, diretora técnica de Vida e Previdência.

### Porto aposta em tecnologia para fortalecer relação com clientes

**C**om 80 anos de história e uma das marcas mais reconhecidas do setor de seguros no Brasil, a Porto atravessa um momento de diversificação e modernização acelerada. Se antes o automóvel era o centro absoluto da operação, hoje a companhia amplia seu alcance para saúde, finanças e serviços digitais, em um movimento que busca acompanhar o novo perfil do consumidor.

"A Porto sempre investiu bastante na experiência do cliente, isso faz parte do nosso DNA", afirma **Marcos Sirelli, diretor executivo de TI e Atendimento da empresa.** Um dos principais investimentos recentes é o Super App Porto, que concentra seguros, produtos financeiros e uma série de serviços disponíveis no celular. O WhatsApp também se tornou um dos canais preferidos: cerca de 60% dos acionamentos já passam por ali. A inteligência artificial (IA) é outro pilar dessa transformação. A Porto a utiliza há mais de uma década em precificação e avaliação de riscos, mas as aplicações vêm se multiplicando com a IA generativa. Para apoiar os atendentes, a empresa também desenvolveu a ferramenta ApolA, um "copiloto" que sugere respostas já estruturadas, reduzindo tempo de treinamento e padronizando a qualidade do atendimento. "O humano continua no processo: a decisão final sempre passa por ele", ressalta Sirelli.

O carro-chefe continua sendo o seguro de automóvel - cerca de 40% da receita. Mas o peso já foi maior: entre 60% e 70%. O motivo é o crescimento de outras áreas, como produtos financeiros, saúde e serviços.



DIVULGADO/IMAPFRE/JC



FERNANDO MARTINS/PORTO/JC

## CNseg apresenta programação da Casa do Seguro

A Confederação Nacional das Seguradoras anunciou a programação oficial da Casa do Seguro, embaixada do setor segurador em Belém (PA), durante a 30ª Conferência das Nações Unidas sobre Mudança

do Clima (COP30). No período da manhã, a Casa sediará palestras e painéis organizados pelos Empoderadores - empresas do setor que apoiam a iniciativa -, com destaque para boas práticas e experiências

em inteligência climática, inovação, sustentabilidade e gestão de riscos, evidenciando avanços técnicos e operacionais, além de referências internacionais.

À tarde, a programação será

organizada em parceria com entidades como a Federação Brasileira de Bancos (Febraban), a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), o Instituto Clima e Sociedade (Ics), a

Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), o Sistema OCB e UNEP FI, entre outras. Estão previstos fóruns e debates que evidenciam o papel do setor na proteção social e de investimentos.

www.solariscorretora.com.br

**55 anos de confiança**  
construída  
com você

CENTRAL DE VENDAS

(51) 3333.3077 (54) 3293.5300

solaris@solariscorretora.com.br  
Av. Valdomiro Bocchese, 717 / Antônio Prado - RS



**Viver bem é estar seguro**

**solaris**  
corretora de seguros

INOVAÇÃO

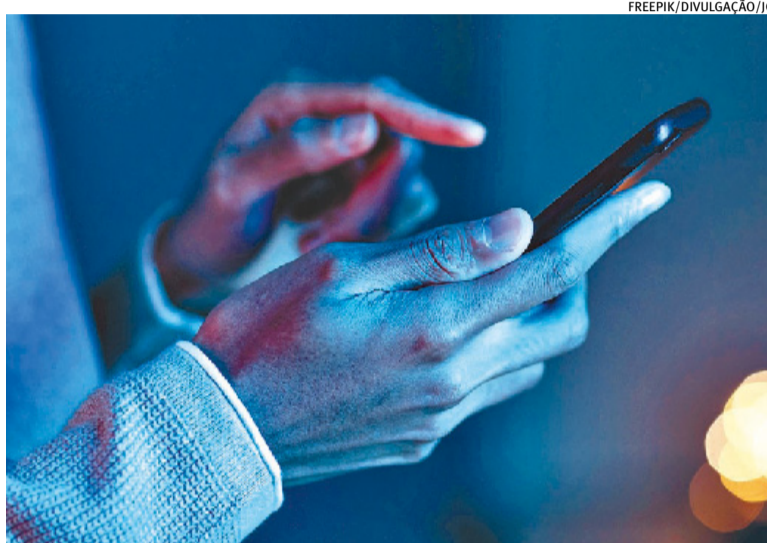
# Seguros digitais ganham espaço com IA, insurtechs e ciberproteção

**Entrada de novas seguradoras digitais pode acelerar a inclusão de milhões de brasileiros no mercado de seguros e previdência**

**Gabriel Margonar**, especial para o JC

A revolução digital que transformou bancos, meios de pagamento e investimentos nos últimos anos chegou com força ao mercado de seguros e previdência privada. Aplicativos, Inteligência Artificial (IA), automação de processos e canais digitais estão mudando a forma como consumidores contratam apólices, registram sinistros e recebem indenizações. O movimento acompanha uma nova lógica de consumo, na qual velocidade, personalização e simplicidade pesam tanto quanto o preço.

Ao mesmo tempo, os riscos digitais também se multiplicam. Vazamentos de dados, ataques de ransomware e uso de deepfakes expõem empresas e pessoas físicas a prejuízos cada vez maiores,



FREEPIK/DIVULGAÇÃO/JC

Transformação digital vem acelerando a adesão a seguros e previdência

impulsionando a procura por seguros cibernéticos. Ainda pouco conhecidos pelo público, esses produtos ganham espaço acelerado no portfólio das seguradoras.

Segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep), o setor administra quase R\$ 2 trilhões em provisões técnicas, equivalentes a 15,6% do PIB. Apenas em 2024, a arrecadação foi de R\$ 435,5 bilhões, crescimento de

12,2% frente ao ano anterior. O volume de indenizações, resgates e sorteios superou R\$ 240 bilhões no mesmo período. Apesar do avanço, o potencial de expansão é expressivo: estima-se que apenas 20% da população brasileira tenha algum tipo de cobertura. Para a Susep, a digitalização e a entrada de novas seguradoras digitais podem acelerar a inclusão de milhões de pessoas nesse mercado.

## Startups e experiência digital

Entre as startups que romperam barreiras regulatórias está a Pier, fundada em 2018 e primeira insurtech brasileira a se tornar seguradora. “O Igor Mascarenhas, um dos fundadores, ajudou a construir o sandbox regulatório da Susep. A Pier foi a primeira a entrar no sandbox e a primeira a sair como seguradora, em 2022”, relembra a co-CEO Camila Kataguirí.

O nascimento da empresa foi

impulsionado pela constatação de que, embora o mercado de seguros no Brasil fosse gigantesco, havia pouquíssimas startups atuando como seguradoras de fato - a maioria limitava-se a fornecer softwares de apoio. O primeiro produto lançado foi o seguro para smartphone, considerado arriscado pela alta incidência de sinistros e pela ausência de cobertura de furto simples.

“Nós fomos na direção contrária e decidimos bancar esse risco. Diziam que quebraríamos, mas investimos pesado em prevenção a fraudes e precificação com base em dados. A sinistralidade ficou em torno de 30% e o mercado acabou seguindo o mesmo caminho”, afirma. Hoje, cerca de dois terços da base de clientes da Pier ainda é formada por usuários de seguro de celular.

O passo seguinte foi a entrada no mercado de automóveis, inicialmente restrita a veículos de até R\$ 100 mil durante o sandbox regulatório. Com a licença definitiva, a empresa passou a operar seguros compreensivos para veículos de até R\$ 300 mil.

A Pier hoje ultrapassa 150 mil clientes e projeta encerrar 2025 com aproximadamente R\$ 250 milhões em prêmios, crescimento de 70% em relação ao ano anterior. Apesar da juventude, já mantém equilíbrio financeiro: “Seguimos em break-even e gerando caixa, mas rodadas de captação continuam sendo parte natural do ciclo de expansão. O juro alto é um desafio, encarece o capital, mas o foco é crescer com solidez”, detalha.



RAFAEL MERINO/PIER SEGURADORA/DIVULGAÇÃO/JC

Camila destaca o papel da tecnologia na relação com clientes e corretores

## Inteligência Artificial como espinha dorsal

A insurtech aposta em tecnologia proprietária e agentes de IA em quase toda a operação. Entre os exemplos estão o Pier Scan, sistema de vistoria que aprova veículos em cerca de um minuto em 20% dos casos, e o Pier Bolt, que libera pagamentos de sinistros por Pix em segundos. A digitalização, longe de afastar corretores, abriu oportunidades. “Entramos no canal corretor em 2024 com o seguro auto e, a pedido deles, levamos também o smartphone. Hoje temos mais de dois mil corretores ativos”, diz Camila.

O movimento, observa a Susep, exemplifica como insurtechs podem provocar um “efeito propulsor” de inovação em todo o setor, inclusive nos grandes grupos tradicionais. “Com pouco capital, essas empresas conseguem induzir melhorias em todo o mercado, ampliando acesso e barateando custos”, aponta a autarquia em nota.

Se a tecnologia amplia o acesso, também abre novas vulnerabilidades. O professor Jeferson Campos Nobre, do Instituto de Informática da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (Ufrgs), destaca a escalada da sofisticação dos ataques digitais. “O phishing, antes rudimentar e fácil

de identificar, hoje é automatizado com apoio de inteligência artificial. É possível produzir ataques personalizados em larga escala, algo antes artesanal”, afirma.

Ele alerta, porém, que a maior fragilidade ainda está no fator humano. “Não adianta apenas investir em equipamentos. As empresas precisam investir em conscientização, treinar funcionários, manter práticas digitais seguras e atualizar constantemente seus sistemas. Segurança deve ser centrada nas pessoas.”

Entre os erros mais comuns estão a negligência com atualizações, o uso de senhas fracas e a falsa sensação de proteção ao confiar apenas em softwares. A adoção de medidas simples como antivírus, firewall e backup contínuo já reduziria grande parte dos incidentes.

A demanda por seguros cibernéticos acompanha esse cenário. Antes restritos a grandes corporações, hoje atraem pequenas e médias empresas pressionadas pela LGPD e pela crescente dependência digital. “O mercado está se adaptando com soluções modulares e produtos adequados para empresas menores, o que tem ampliado a base de clientes”, analisa Nobre.

## Papel do regulador

A Susep defende equilíbrio entre inovação e proteção do consumidor. A nova Lei do Contrato de Seguro (Lei 15.040/2024) e a Lei Complementar 213/2025, que regula cooperativas e associações, são vistas como marcos para ampliar a confiança e a concorrência.

“O Brasil é uma das maiores economias do mundo, mas ocupa apenas a 19ª posição em mercado de seguros. Temos um potencial imenso. O desafio é crescer com pleno respeito ao consumidor e preservando a livre concorrência”, destaca a autarquia.

No caso dos seguros cibernéticos, a Susep aponta que a tendência é irreversível, mas exige maior rigor. “As seguradoras precisarão exigir padrões mínimos de higiene cibernética dos clientes e, ao mesmo tempo, manter níveis elevados de proteção para não se tornarem alvo de estratégias de desestabilização do próprio mercado”, alerta.

Ferramentas como o Open Insurance e o Sistema de Registro de Operações (SRO) devem ampliar transparência e competitividade, ao mesmo tempo em que ajudam reguladores a monitorar riscos.

## O que muda, na prática, para o consumidor e para as PMEs

Na ponta, a promessa é de jornadas mais curtas e transparentes. Com o Open Insurance, o cliente - mediante consentimento - pode portar dados de histórico e preferências para comparar ofertas, reduzir atritos e ajustar coberturas. A Susep aponta que instrumentos como o Sistema de Registro de Operações e o sistema aberto ajudam o supervisor a enxergar riscos e coibir abusos, criando

um círculo de confiança.

Para as pequenas e médias empresas, antes aliadas do cyber, o avanço vem da modularização: coberturas que combinam resposta a incidentes (primeira hora técnica, forense e jurídico), gestão de crise e comunicação, indenização por interrupção de negócio, além de despesas com notificação a titulares de dados sob a LGPD.

## ENTREVISTA

# Sincor-RS vê expansão do mercado de seguros e previdência no RS

**Presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Sincor-RS), André Thozeski fala sobre o momento do mercado gaúcho**

**Gabriel Margonar**, especial para o JC

O presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Sincor-RS), André Thozeski, avalia que o mercado gaúcho de seguros e previdência privada vive um momento de expansão, impulsionado tanto pela tradição previdenciária da população quanto pelo impacto da enchente histórica de 2024, que reforçou a percepção sobre a importância da proteção financeira.

**Jornal do Comércio - Como avalia hoje o mercado de seguros e previdência privada no RS?**

**André Thozeski** - Os gaúchos têm uma forte tradição previdenciária. Nosso Estado historicamente se destaca em comparação aos demais nos índices de adesão tanto aos seguros quanto à previdência privada. Isso vem acontecendo.

**JC - Quais são os produtos que mais crescem entre os gaúchos?**

**Thozeski** - Nos últimos anos, mas especialmente no último, percebemos uma mudança importante no comportamento do consumidor. Há uma consciência maior em relação às proteções. Corretores relatam uma procura crescente por seguros que não se limitam à indenização financeira, mas oferecem serviços agregados, como telemedicina e assistência

à família.

**JC - O consumidor do Estado está mais consciente da importância de seguros e previdência privada?**

**Thozeski** - O consumidor gaúcho sempre se caracterizou por ser esclarecido, mas hoje notamos algo além: ele está mais participativo no processo de contratação. Há uma interação maior com o corretor para desenhar contratos que atendam de forma mais ampla às necessidades. Riscos que antes eram vistos como distantes agora fazem parte das prioridades, como a proteção contra perda de renda por doença ou acidente, coberturas para doenças graves e, cada vez mais, previdência privada, dado o desencanto com o modelo público.

**JC - Que mudanças de perfil vocês têm observado nos últimos anos?**

**Thozeski** - Uma das transformações mais visíveis é a entrada de consumidores de menor poder aquisitivo. Antes, muitas pessoas acreditavam que seguro era algo caro, inacessível. Agora, cada vez mais entendem que a proteção cabe no orçamento. Os corretores tiveram papel fundamental nisso, pois passaram a formatar produtos acessíveis, com pagamento mensal, que se adaptam melhor às finanças familiares.

**JC - Como a enchente de 2024 impactou a percepção da população sobre a importância da proteção financeira?**

**Thozeski** - O impacto foi devastador, mas mostrou à sociedade a relevância do mercado segurador. Nossa resposta foi rápida: indenizamos mais de R\$ 6 bilhões em pouco

tempo. Em cerca de 60 dias, a maioria dos clientes já estava em processo de reconstrução de suas vidas e propriedades. Isso reforçou a confiança na nossa atuação. Muitas pessoas que não tinham seguro perceberam, ao ver familiares e amigos amparados, que poderiam ter enfrentado a tragédia com mais tranquilidade. Esse testemunho foi decisivo para despertar o interesse de novos consumidores.

**JC - Qual é hoje a principal função do corretor de seguros diante da digitalização e da concorrência das insurtechs?**

**Thozeski** - Nada substitui o atendimento humano e especializado. O corretor de seguros é para a família tão importante quanto um médico. Não é porque existem milhões de medicamentos disponíveis que alguém vai sair comprando sem orientação. O mesmo vale para o seguro. O corretor analisa detalhadamente as necessidades reais do cliente, examina cada contrato, compara entre diversas seguradoras e encontra a solução com melhor custo-benefício - que muitas vezes não significa o mais barato, mas o mais adequado. Além disso, acompanha o cliente em todo o processo, inclusive no momento mais delicado, que é o sinistro. É ele quem garante a indenização correta e rápida.

**JC - De que forma a relação entre corretores e clientes mudou com os canais digitais?**

**Thozeski** - Os canais digitais surgiram para facilitar o diálogo, mas não para substituir a relação pessoal. Um cliente que entende a importância da consultoria especializada jamais a troca por uma promessa milagrosa em



SINCOR-RS/DIVULGAÇÃO/JC

Para Thozeski, nenhuma tecnologia substitui o atendimento humano

um aplicativo de celular. Eu mesmo conversei com clientes pessoalmente, por telefone, e-mail, WhatsApp e até redes sociais. O que não muda é a essência: continuo falando diretamente com meus clientes.

**JC - Quais são os principais desafios enfrentados pelos corretores no RS?**

**Thozeski** - O grande desafio é conseguir chegar a tantos consumidores e dedicar a atenção necessária a cada um. As necessidades são específicas e variam de pessoa para pessoa. Isso exige tempo, dedicação e preparo.

**JC - As insurtechs representam uma ameaça ou uma oportunidade para os corretores tradicionais?**

**Thozeski** - Sempre convivemos com a tecnologia, ela não nos assusta. Os bons profissionais sempre souberam incorporar novas ferramentas ao seu trabalho. Então, não vemos as insurtechs como ameaça. Hoje, 90% dos seguros no Brasil ainda são distribuídos por corretores. Isso porque as pessoas querem ser atendidas por gente, não por máquinas.

**JC - E quais ferramentas digitais**

**o Sincor-RS tem incentivado seus associados a utilizar?**

**Thozeski** - Acompanhamos de perto todas as novidades. Fomos pioneiros no País ao oferecer aos nossos associados ferramentas de cálculo, gestão de carteira de clientes e CRMs. Também estimulamos a presença ativa nas redes sociais, com conteúdo relevante. As inteligências artificiais são apenas mais uma etapa desse processo. Novamente, a tecnologia é uma ferramenta, não um substituto do trabalho humano.

**JC - Quais são as tendências mais fortes para os próximos anos no mercado?**

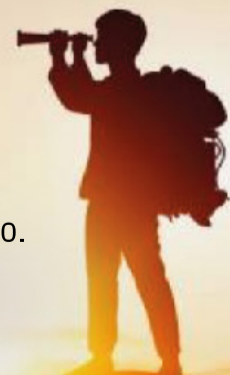
**Thozeski** - A personalização é, sem dúvida, a tendência mais forte. O consumidor não quer mais pacotes prontos, iguais para todos. Ele busca soluções sob medida. A proteção necessária para um jovem solteiro é diferente da de um casal que espera o primeiro filho ou da de quem está na melhor idade. E só uma consultoria profissional é capaz de personalizar cada contrato e garantir que as coberturas sejam realmente adequadas.



## Desde 1990 conectando profissionais e promovendo a valorização do setor de Seguros de Pessoas no Rio Grande do Sul.

O CVG RS atua para fortalecer e atualizar continuamente esse mercado. O seguro de vida não é sobre perdas, é sobre cuidado, continuidade e amor. É através de quem acredita na proteção que essa segurança chega a quem mais precisa.

Conheça  
o CVG RS  
Acesse o QR CODE:



# Jornal do Comércio

**ANUNCIE NO JC**  
**O ALCANCE**  
**QUALIFICADO**  
**QUE A SUA MARCA**  
**PRECISA**



Escaneie  
o **QRCode**  
e entre em  
contato

WhatsApp: (51) 3213 1342  
Email: [comercial@jornaldocomercio.com.br](mailto:comercial@jornaldocomercio.com.br)

JC | 92  
ANOS