

SEGUROS & PREVIDÊNCIA

Caderno Especial do Jornal do Comércio

Porto Alegre, sexta-feira, fim de semana e segunda-feira,
9, 10, 11 e 12 de outubro de 2026



O futuro pede mais proteção

Desastres climáticos, novos perfis de risco e mudanças no mercado de seguros colocam prevenção, proteção patrimonial e previdência no centro das decisões de empresas e consumidores

ECONOMIA

Riscos ampliam busca por seguros no Estado

Pandemia, fenômenos climáticos extremos e novos riscos ampliam a percepção de proteção e impulsionam mudanças no mercado de seguros, que também enfrenta transformação tecnológica e maior concorrência

Ana Esteves, Especial

economia@jcrs.com.br

Eventos como pandemia, enchentes no Rio Grande do Sul e um perfil de trânsito mais violento elevaram a percepção de risco de sinistro e também mudaram a relação dos gaúchos com o mercado de seguros. Depois da crise sanitária iniciada em 2019 e da climática de 2024, aumentou a preocupação das famílias e das empresas com mecanismos de proteção tanto da vida quanto do patrimônio. Essas experiências recentes fazem com que o consumidor passe a compreender de forma mais concreta a função do seguro.

“A percepção é de que acontecimentos que antes pareciam distantes passaram a fazer parte do cotidiano e evidenciaram os impactos financeiros de uma doença, da morte de um provedor ou da perda de patrimônio”, informa o sócio-diretor da Atuária Brasil, Éder Oliveira.

Dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) projetam expansão de aproximadamente 6% em 2026. O desempenho é afetado por fatores como juros elevados, endividamento das famílias, redução da subvenção ao Seguro Rural e os efeitos da cobrança de Imposto Sobre Operações Financeiras (IOF) sobre planos Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL), que provocaram queda de cerca de 20% na captação do produto no ano passado.

“No primeiro semestre de 2026, o setor movimentou R\$ 390,9 bilhões em arrecadação, alta de 3,8% sobre igual período de 2025. Os pagamentos realizados pelas empresas chegaram a R\$ 272,5 bilhões, crescimento próximo de 2%”, informa o diretor técnico de Estudos e Relações Regulatórias da CNseg, Alexandre Leal.

A Saúde Suplementar concentrou a maior parcela dos desembolsos, com R\$ 145,8 bilhões,



IJEAB - FREEPIK.COM/DIVULGAÇÃO/JC

Mudanças climáticas, preocupações com a saúde e novos riscos ampliaram atenção de empresas e famílias com proteção patrimonial e de vida

equivalentes a 54% do total. Na arrecadação, o segmento respondeu por R\$ 183,7 bilhões, alta de 7,6%. Fora da saúde, os seguros de Danos e Responsabilidades arrecadaram R\$ 72,4 bilhões no semestre, avanço de 4,7%. Entre os destaques, estiveram Garantia (crescimento de 21,2%), Riscos Diversos (18,5%), Habitacional (11,3%) e Automóvel (6,3%). Nos seguros de Pessoas, a arrecadação chegou a R\$ 41,6 bilhões, alta de 10%. O seguro de vida respondeu por quase R\$ 20 bilhões, crescimento de 10,2%.

Conforme Oliveira, um dos movimentos que mais chama atenção está no seguro para doenças graves, cujo segmento registra expansão entre 18% e 20% em prêmios emitidos. O avanço é interpretado como reflexo direto da maior preocupação das pessoas com a própria saúde e com a capacidade financeira de enfrentar situações que podem comprometer renda e patrimônio.

Apesar do crescimento, a cobertura ainda está distante de alcançar a maior parte da população

do País.

“Menos de 30% dos brasileiros têm algum seguro de pessoas. A renda disponível é uma das limitações para ampliar esse universo, mas a conscientização também aparece como fator determinante para a expansão”, avalia Oliveira.

No campo dos riscos patrimoniais, os eventos climáticos acrescentaram uma camada de complexidade ao cálculo das apólices. As enchentes e demais ocorrências registradas no Estado do Rio Grande do Sul em 2024 provocaram grandes volumes de indenizações e reforçaram a necessidade de atenção às coberturas contratadas. Para Oliveira, um dos pontos centrais está justamente na diferença entre preço e proteção, pois, ao buscar a apólice mais barata, o consumidor pode acabar contratando coberturas insuficientes para determinados riscos. Vendavais, ciclones e enchentes, por exemplo, precisam ser analisados individualmente no contrato, com a devida orientação do corretor.

“O impacto também chega ao seguro agrícola, um dos segmentos

mais complexos para a formação de preços. A aleatoriedade dos eventos climáticos dificulta a estimativa das perdas e exige modelos estatísticos cada vez mais sofisticados”, diz Oliveira.

Conforme o executivo, a precificação dos seguros parte de séries históricas e não permanece estática, com curvas estatísticas atualizadas conforme novos acontecimentos que alteram a frequência ou a intensidade dos sinistros. Em algumas modalidades, são analisados períodos de cinco ou dez anos. Quando os dados apontam agravamento do risco, a tendência é de aumento das taxas. Esse mecanismo ganha importância em um ambiente de mudanças climáticas, violência no trânsito e novos riscos à atividade econômica.

“O desafio é encontrar um preço que seja viável para o segurado e, ao mesmo tempo, preserve a capacidade da seguradora de honrar seus compromissos”, afirma Oliveira.

A Lei 15.040/2024, que estabeleceu um novo marco para os contratos de seguro, também deve influenciar esse ambiente de

negócios. O vice-presidente corporativo da Icatu Seguros e presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut, destaca o foco da legislação em transparência, clareza das relações e definição de procedimentos e prazos.

“Regras mais objetivas podem reduzir conflitos de interpretação e dar maior previsibilidade às relações entre seguradoras, corretores e clientes”, diz Saut.

Oliveira destaca que a Lei trouxe alterações práticas na relação entre seguradoras e segurados, especialmente na regulação e liquidação de sinistros. Entre os efeitos, estão prazos mais claros e a necessidade de maior agilidade das companhias. Nesse cenário, o seguro deixa de ser apenas uma decisão associada à proteção patrimonial e passa a ocupar espaço maior no planejamento financeiro das pessoas.

Ao mesmo tempo, o desafio é acompanhar uma realidade em que os riscos mudam mais rapidamente, em que o passado, embora continue sendo a principal base estatística, precisa ser constantemente reinterpretado.

Nova dinâmica exige transformação das corretoras

O mercado brasileiro de seguros tem potencial para praticamente dobrar de tamanho até 2030, mas a expansão projetada não deverá se distribuir de forma homogênea entre as empresas que atuam na intermediação dos produtos. O crescimento esperado da participação do setor na economia brasileira ocorre em paralelo a mudanças no perfil do consumidor, avanço da digitalização e multiplicação dos canais de distribuição, fatores que aumentam a pressão sobre as corretoras para rever modelos de negócio e estratégias comerciais.

A avaliação é de Genival de Souza e Silva, professor da Escola de Negócios e Seguros (ENS), coordenador do Grupo Técnico de Comunicação da Estrutura de Governança do Open Insurance Brasil e executivo do setor de seguros. Consta no livro escrito por ele “O Futuro Não Espera – Um Mapa Estratégico para o Corretor de Seguros”. A perspectiva de crescimento tem como referência o Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência

Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS), que estabelece como meta elevar a participação do setor para 10% do Produto Interno Bruto (PIB) até 2030.

Conforme os dados analisados por Silva, seguros e saúde suplementar movimentaram cerca de R\$ 800 bilhões em 2024, equivalentes a aproximadamente 6,4% do PIB.

A combinação entre o aumento da participação no PIB e a expansão da economia aponta para uma ampliação expressiva do volume de negócios a ser verificada na próxima década. “O mercado pode dobrar e, ainda assim, uma corretora pode acabar encolhendo”, afirma Silva.

A expansão do mercado ocorre em um ambiente de maior concorrência pela distribuição. Além dos corretores tradicionais, bancos, plataformas digitais, varejistas e outros canais passaram a disputar a relação com o consumidor. A comparação de preços, coberturas e condições de contratação também ficou mais acessível. Nesse cenário, segundo Silva, manter uma carteira

não é suficiente para assegurar crescimento. Uma das mudanças apontadas é a necessidade de transformar o relacionamento com o cliente em uma atividade contínua, em vez de concentrá-lo na cotação e na renovação das apólices.

O movimento que ele chama de “inversão fundamental” da corretagem representa uma mudança do modelo tradicional de atendimento. O profissional precisa conhecer a realidade daquela pessoa ou empresa, identificar riscos que ainda não estão visíveis e provocar uma reflexão sobre proteção”, afirma.

A gestão das carteiras também ganha importância econômica, pois, para Silva, as corretoras que não conseguem conquistar novos públicos podem enfrentar o envelhecimento da base de clientes e maior dificuldade para sustentar o crescimento no longo prazo.

A transformação tecnológica é outro componente da mudança na estrutura competitiva, como Inteligência Artificial, automação e ferramentas digitais.



ARQUIVO PESSOAL/JC/DIVULGAÇÃO

Silva destaca necessidade de modificar o relacionamento com o cliente

Construir hoje o futuro de quem tu amas.

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



AUTOMÓVEIS

Renovações ganham espaço no seguro de carro

Mercado busca ampliar a proteção com produtos mais acessíveis para o bolso e novos canais de contratação

Ana Esteves, Especial

economia@jcrs.com.br

O mercado de seguros para veículos começa a mostrar uma mudança na composição da demanda. Depois de um período marcado pela entrada de novos consumidores, as renovações passaram a ocupar uma parcela maior das cotações, especialmente entre motocicletas. O movimento indica maior recorrência na contratação da proteção e pode sinalizar a consolidação do seguro entre consumidores que ingressaram nesse mercado. Os dados, de setembro, são do novo Mapa de Seguros da Serasa, que analisou cotações dos últimos 12 meses. Entre as motocicletas, a participação das renovações mais do que dobrou, passando de 18% para 37%. No mesmo intervalo, os novos contratos recuaram de 82% para 63%.

A mudança também aparece no mercado de automóveis, mas em proporção mais equilibrada: as renovações passaram de 47% para 53% das cotações, enquanto os novos contratos caíram de 53% para 47%. O resultado coloca a renovação como maioria nas duas categorias e mostra uma diferença importante na maturidade das carteiras.

Segundo Rodolfo Brandão, gerente-executivo de Seguros da Serasa, o movimento pode indicar que parte dos consumidores está incorporando o seguro à rotina de cuidados com o veículo.

A composição da procura por motocicletas também mudou em outro aspecto. A participação das motos nas cotações subiu de 41%

para 44% em um ano. O avanço, porém, foi mais moderado do que no ciclo anterior, quando o segmento havia crescido 13 pontos percentuais, de 28% para 41%.

O desempenho sugere que o mercado de duas rodas continua ampliando sua presença, mas em ritmo menos acelerado. A evolução das renovações ganha relevância nesse contexto porque representa a permanência de consumidores na carteira, e não apenas a expansão por meio de novos contratos. O levantamento também mostra diferenças entre os públicos que procuram proteção para carros e motocicletas. Nos automóveis, os homens representam 60,8% e dentro desse grupo, 62,8% são casados. Entre as motos, a presença masculina é maior, chegando a 63,4%, mas o público é predominantemente solteiro.

A diferença também aparece na idade. Entre quem busca seguro para automóveis, a maior concentração está entre 36 e 45 anos (28,5%). Nas motocicletas, 53,8% das cotações estão concentradas entre consumidores de 26 a 45 anos.

“Os dados ajudam a contextualizar a relação entre o tipo de veículo e diferentes momentos da vida financeira”, explica Brandão.

O automóvel aparece com maior presença entre consumidores mais velhos, casados e com renda mais alta, enquanto a motocicleta tem maior participação entre pessoas mais jovens, solteiras e com menor renda. Nesse cenário, a escolha pelo veículo e a decisão de protegê-lo também podem estar relacionadas a diferentes necessidades de mobilidade, orçamento e planejamento financeiro.

Das cotações feitas no País no



EVANDRO OLIVEIRA/ARQUIVO/JC

Levantamento da Serasa mostra mudanças no perfil dos consumidores que buscam proteção para carros e motos

mês de agosto, na Região Sul, 9,4% foram realizadas por proprietários de carros e 8,7% por donos de motos.

Os dados do Mapa de Seguros também podem ser observados em conjunto com uma pesquisa realizada pela Serasa para entender a percepção dos brasileiros sobre a proteção de veículos. Apesar da contratação ainda alcançar uma parcela menor da população, 34% consideram o seguro de carro importante para sua realidade financeira, enquanto 15% fazem a mesma avaliação sobre o seguro de motocicleta.

Essa diferença mostra que a percepção de valor da proteção vai além da contratação efetiva. O custo aparece como um dos principais fatores nessa decisão: 59% dos brasileiros afirmam que encontrar um preço mais acessível seria o principal incentivo para contratar ou renovar um seguro de carro ou moto.

Entre aqueles que já possuem seguro para o automóvel, 45% afirmam gastar entre R\$ 200 e R\$ 500 por mês com a proteção. Existe espaço para expansão: 18% dos brasileiros que não possuem seguro ou proteção dizem ter intenção de contratar um seguro de carro ou moto nos próximos seis meses.

“Para o consumidor, avaliar o seguro como parte do planejamento financeiro significa considerar o valor da parcela e o impacto que a perda ou o dano ao veículo teria sobre o orçamento. É fundamental que o consumidor consiga comparar também as coberturas e condições oferecidas. A escolha de uma proteção precisa fazer sentido para o orçamento e para o nível de exposição a riscos”, afirma Brandão.

Apesar do avanço do mercado de seguros no Brasil, uma parcela expressiva de pessoas e empresas

permanece sem proteção ou com coberturas abaixo de suas necessidades. Para o diretor Técnico, de Estudos e Relações Regulatórias da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Alexandre Leal, o país continua estruturalmente subsegurado, resultado de uma combinação de baixa cultura de proteção, percepção limitada dos riscos, desconhecimento sobre os produtos, renda restrita e dificuldades de acesso.

“O setor precisa desenvolver produtos mais simples e acessíveis, melhorar a distribuição e aproximar a linguagem dos consumidores”.

O diagnóstico abre espaço para uma expansão que pode ocorrer tanto pela entrada de novos consumidores quanto pela ampliação das coberturas de quem já possui seguros.

Leal aponta oportunidades em segmentos como residencial, automóvel, seguros de pessoas, riscos cibernéticos, garantia e proteção para o agronegócio. A concentração do consumo também revela o tamanho do mercado potencial: uma pesquisa da CNseg mostra maior presença dos seguros no Sudeste e entre consumidores de classe média, indicando espaço para ampliar a penetração territorial e alcançar faixas de renda e públicos ainda pouco atendidos.

Entre as estratégias para esta ampliação, estão microsseguros, produtos modulares, canais digitais e parcerias com empresas, plataformas e entidades locais. “A experiência de iniciativas voltadas a comunidades mostra a possibilidade de adaptar a proteção à realidade econômica do consumidor, incluindo residência, motocicleta para trabalho, pequenos estabelecimentos, equipamentos e

ferramentas”, diz Leal.

A expansão da cobertura também dependerá da capacidade do setor de desenvolver produtos para riscos que ganham relevância na economia. Em automóvel, mudanças na frota, financiamento e avanço dos veículos eletrificados abrem espaço para novas modalidades de proteção. Nos seguros financeiros, produtos de crédito, garantia e fiança locatícia podem ganhar importância diante da necessidade de empresas e consumidores reduzirem incertezas. O seguro garantia também tende a acompanhar projetos de infraestrutura, Parcerias Público-Privadas e licitações.

No agronegócio, o espaço é ainda maior, pois, segundo a avaliação da CNseg, a área segurada, que já chegou a superar 13% da área plantada no País, atualmente está pouco acima de 3%.

“A recuperação depende de mecanismos de subvenção e do fortalecimento do Fundo de Seguro Rural, em um setor cada vez mais exposto aos efeitos climáticos”, diz Leal.

Outro mercado em expansão é o de riscos cibernéticos, impulsionado pela digitalização de empresas e serviços públicos. Nos seguros de pessoas, novas coberturas associadas ao diagnóstico de doenças também ampliam as possibilidades de proteção. Leal avalia que a expansão depende ainda de fatores macroeconômicos como renda, emprego, crédito, estabilidade tributária e redução do endividamento das famílias, considerados determinantes para aumentar a capacidade de contratação.

A agenda para os próximos anos envolve ampliar nossa participação na economia brasileira por meio da inclusão de novos consumidores.



CNSEG/JC/DIVULGAÇÃO

Alexandre Leal, da CNseg, destaca o cenário de subseguro no Brasil

OPORTUNIDADES

Icatu aposta em especialização como diferencial

Expansão da renda e busca por proteção financeira impulsionam seguros, enquanto novos canais ampliam o alcance do setor

Ana Esteves

economia@jornaldocomercio.com.br

A expansão da renda, a formação de reservas financeiras e a busca por proteção patrimonial estão entre os fatores que sustentam a estratégia de crescimento da Icatu no mercado brasileiro.

Especializada em seguros de vida e previdência, a companhia aposta na diversificação dos canais de distribuição e na personalização dos produtos para ampliar a participação em um mercado ainda considerado de baixa penetração no País.

Segundo o vice-presidente corporativo da Icatu Seguros e presidente da Rio Grande Seguros e Previdência, César Saut, a especialização é um dos principais diferenciais competitivos da Icatu. A companhia concentra sua atuação em seguros de pessoas e previdência, em vez de trabalhar com um portfólio amplo com diferentes ramos de possibilidades.

A estratégia permite direcionar investimentos, produtos e canais para um segmento que vem ganhando relevância na economia das famílias. O seguro de vida individual está entre os produtos que apresentam maior destaque e, para Saut, o crescimento está relacionado a uma mudança no comportamento do consumidor, que



Proteção financeira ganha espaço entre as famílias brasileiras

passa a assumir uma parcela maior da responsabilidade pela proteção financeira da família diante de eventos como morte prematura, invalidez e perda de renda.

Na previdência, o movimento está ligado à necessidade de complementar a renda futura, diante da percepção de que a previdência pública pode não ser suficiente para preservar o padrão de vida na aposentadoria.

“Isso tem levado mais consumidores a buscar alternativas privadas de acumulação”, avalia Saut.

Nesse contexto, o Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) é uma das alternativas de plano de previdência privada complementar, ideal para quem faz a declaração completa do Imposto de Renda e deseja abater até 12% da renda bruta tributável anual.

“Hoje, a gente encontra esse

mercado bastante mais receptivo, seja de seguro de vida, seja o mercado de previdência”, afirma Saut.

A Icatu também procura ampliar o alcance comercial por meio de uma rede diversificada, com produtos distribuídos por corretores, bancos, lojas de varejo e sistemas cooperativos. A estratégia permite atender diferentes perfis de consumidores e ampliar a capilaridade da companhia, especialmente em um mercado no qual o acesso ainda é desigual.

No Rio Grande do Sul, essa estratégia ganha escala por meio da Rio Grande Seguros, seguradora gaúcha criada a partir de uma parceria entre Icatu e Banrisul. Com atuação exclusiva no Estado, a companhia já ultrapassou 1,3 milhão de clientes e, segundo Saut, ocupa a 12ª posição entre os maiores grupos seguradores brasileiros

de vida e previdência.

A operação regional mostra o potencial de negócios associado à especialização em seguros de pessoas. Embora restrita ao mercado gaúcho, a Rio Grande Seguros alcançou uma base expressiva de clientes e se tornou uma das principais operações do segmento no Estado.

Para Saut, entretanto, o crescimento do setor como um todo ainda depende de uma melhora das condições econômicas, pois o elevado nível de endividamento das famílias e a restrição de renda fazem com que seguros e previdência concorram com despesas consideradas prioritárias no orçamento doméstico.

Mas o executivo avalia que o avanço da economia tende a ampliar o mercado potencial.

“Com maior renda disponível, as famílias conseguem avançar das necessidades básicas para a formação de reservas e a contratação de mecanismos de proteção financeira. É nesse espaço que a indústria de seguros busca crescer”, diz.

A resposta das empresas, segundo Saut, passa também pela adequação dos produtos ao poder de compra dos consumidores, ampliando a variedade de preços, coberturas e canais de distribuição, com o objetivo de alcançar diferentes faixas de renda.

TÂNIA MEINERZ/JC



Saut destaca o avanço da demanda por seguros de vida e previdência

ApliCap
Construindo o futuro da capitalização



Traga o seu projeto
de sorteio
para a ApliCap

A ApliCap tem soluções e ferramentas que fidelizam clientes e impulsionam os resultados para o seu negócio de varejo, seguradoras, instituições financeiras e muito mais.

SOMOS ESPECIALISTAS NAS MODALIDADES:

FILANTROPIA

Promoção de sorteios conectados a ações beneficentes, engajando seguidores, gerando entretenimento e contribuindo para causas sociais.

INCENTIVO

Garantimos a agilidade e eficiência em um título de capitalização vinculado ao seu evento promocional de incentivo.

@aplicapcapitalização aplicap

CÁLCULOS

Atuária Brasil atua nos bastidores de um mercado de seguros em transformação

Atuária Brasil acompanha cerca de 40 seguradoras e trabalha na estruturação de operações, provisões, solvência e auditoria em um setor marcado por novos riscos e mudanças regulatórias

Ana Esteves, Especial

economia@jcrs.com.br

Muito antes de uma seguradora vender uma apólice, existe uma série de cálculos que precisam indicar quanto custa assumir

determinado risco e quanto a companhia deverá reservar para cumprir os compromissos assumidos com os clientes. É nesse espaço, pouco visível para o consumidor final, que está a Atuária Brasil, especializada em consultoria, assessoria e auditoria atuarial. Acompanha atualmente cerca de 40 seguradoras, além de empresas de previdência complementar aberta e sociedades de capitalização.

Segundo Éder de Oliveira, sócio-diretor da Atuária Brasil, a empresa acompanha as companhias em diferentes momentos



Cálculos atuariais ajudam a medir riscos e garantir a capacidade das seguradoras de cumprir compromissos

da operação e o trabalho pode começar na fase de criação de uma seguradora e avançar ao longo de toda a sua trajetória, com acompanhamento das provisões, dos passivos e da solvência.

“A atuação começa antes mesmo de a companhia iniciar

suas operações comerciais, pois nossa equipe auxilia na estruturação do negócio, nas orientações iniciais e nas demandas regulatórias relacionadas à Susep”, informa Oliveira.

O trabalho se estende à rotina de informações exigidas pelo órgão regulador, já que as seguradoras precisam fornecer uma série de dados periodicamente. Atuária Brasil trabalha no cálculo das provisões e no acompanhamento dos compromissos financeiros assumidos pelas companhias. Na prática, para cada seguro vendido, a companhia precisa estimar quanto poderá desembolsar para pagar os sinistros e constituir provisões técnicas para fazer frente a esses compromissos.

Ao mesmo tempo, deve manter ativos garantidores capazes de dar sustentação financeira às obrigações.

A solvência é outro ponto central da atividade. O acompanhamento permite identificar sinais de fragilidade financeira e alertar a empresa antes que uma situação de risco se transforme em um problema maior. Essa atuação ganhou ainda mais relevância em um mercado submetido a mudanças no perfil dos riscos. Eventos climáticos extremos, novas coberturas, alterações regulatórias e mudanças no comportamento dos consumidores afetam diretamente os modelos utilizados pelas seguradoras.

“O trabalho atuarial não se resume à elaboração de um cálculo, pois os modelos precisam ser continuamente atualizados a partir do comportamento dos

sinistros. A experiência recente com enchentes e outros eventos climáticos, por exemplo, modifica as referências utilizadas para avaliar determinadas coberturas”, explica Oliveira.

A segunda frente de negócios da Atuária Brasil é a auditoria atuarial independente, que revisa os cálculos e verifica a adequação das informações utilizadas nas demonstrações financeiras. Mesmo nessa atividade, a empresa adotou uma estratégia preventiva, pois a avaliação formal está vinculada ao fechamento das demonstrações financeiras, em dezembro, mas a equipe inicia uma análise nos meses anteriores. Entre julho, agosto e setembro, são realizados trabalhos para identificar os pontos de maior risco nas empresas auditadas.

Oliveira conta que a Atuária Brasil mantém uma carteira de clientes bem diversificada, com companhias que atuam com seguros de pessoas, de danos, previdência complementar aberta e capitalização. O especialista acrescenta que o crescimento e a transformação do mercado também criam novas frentes, como a regulamentação das entidades de proteção mutualista, segmento que passa por um processo de reorganização e cadastramento junto à Susep.

“A mudança abre uma nova demanda por serviços atuariais, pois as entidades precisam estruturar provisões, demonstrar capacidade financeira, organizar balanços e atender às exigências regulatórias”, explica.



Oliveira destaca importância dos cálculos atuariais para avaliar riscos e garantir a solvência das seguradoras

ARQUIVO PESSOAL/JC/DIVULGAÇÃO

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Mapfre amplia atuação no Sul com foco em empresas, tecnologia e novos consumidores

Com crescimento na Região, a empresa amplia atuação em seguros empresariais e de automóveis, e aposta em tecnologia para agilizar serviços

Ana Esteves

economia@jornaldocomercio.com.br

Em um mercado de seguros que mantém trajetória de crescimento, a Mapfre aposta na diversificação da carteira, na expansão regional e no uso de tecnologia para ampliar a proteção a pessoas e empresas. No Sul do País, a seguradora registrou, em 2026, crescimento superior a 31% nos seguros para empresas e de 16% em automóvel, segundo Guilherme Bini, diretor territorial Sul da Mapfre.

A estratégia acompanha um mercado que, até julho, movimentou R\$ 134,5 bilhões nos segmentos de seguros de danos e pessoas, alta de 6,1% sobre igual período do ano passado. Entre os principais ramos, vida avançou 9,5% e automóvel, 6,2%. Para Bini, entretanto, o comportamento desigual entre os segmentos exige das companhias maior capacidade de adaptação e seletividade na subscrição dos riscos.

Na Mapfre, os seguros massificados, principalmente residencial e empresarial, e o segmento de vida estão entre os que



SINDSEGRS/DIVULGAÇÃO/JC

Guilherme Bini, diretor territorial Sul da Mapfre, destaca que a região cria espaço para diferentes soluções

apresentam boa evolução em 2026. No Sul, o desempenho dos seguros empresariais ganha relevância diante do perfil econômico da região, marcada pela presença de empresas, agronegócio e patrimônio.

“É uma região com forte presença de empresas, agronegócio e patrimônio, o que cria espaço para diferentes soluções de proteção”, afirma Bini.

Segundo ele, a companhia busca combinar capacidade técnica com a atuação dos corretores, que têm conhecimento das características dos negócios e dos riscos de cada mercado.

A expansão ocorre em paralelo a mudanças regulatórias e tecnológicas que estão redesenhando a atividade. A entrada em vigor da Lei 15.040/2024, que estabeleceu um novo marco para

os contratos de seguro, aumentou a atenção sobre a qualidade das informações utilizadas na contratação e na avaliação dos riscos.

Nos segmentos de Property e Grandes Riscos, Bini observa um processo mais detalhado de qualificação das operações. Corretores passam a atuar de maneira mais consultiva, enquanto as seguradoras aprimoram critérios de subscrição para adequar a análise às

características de cada empreendimento.

Para os próximos anos, a expectativa é de amadurecimento dos efeitos da legislação, com maior previsibilidade nas relações entre seguradoras, corretores e clientes.

Na estratégia da Mapfre, a transformação digital também ocupa espaço central. A companhia vem ampliando o uso de inteligência artificial e canais digitais para reduzir etapas e tornar mais ágil a jornada do segurado. Em fevereiro, a seguradora anunciou a ampliação do uso de IA no WhatsApp para abertura de assistências de Automóvel, com uma ferramenta capaz de interpretar áudio, texto e imagens, validar a apólice e encaminhar o atendimento. A companhia também ampliou, em agosto, os serviços disponíveis pelo aplicativo e pelo Portal do Cliente, incluindo novas modalidades de assistência e acompanhamento digital dos atendimentos.

Para Bini, a tecnologia não significa a substituição do corretor, pois a mudança está na distribuição das funções. Enquanto as ferramentas digitais simplificam processos como cotação, contratação, atendimento e regulação, o corretor permanece responsável por compreender as necessidades do cliente e orientar a escolha das coberturas.

“A tecnologia está mudando principalmente o custo e a velocidade da operação”.

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

OBSTÁCULOS

O desafio de ampliar a proteção no Brasil

Mudanças climáticas, transformação digital e novos riscos impulsionam o setor, que busca ampliar a proteção de famílias e empresas e conquistar consumidores ainda fora do mercado de seguros

Ana Esteves, Especial

economia@jornaldocomercio.com.br

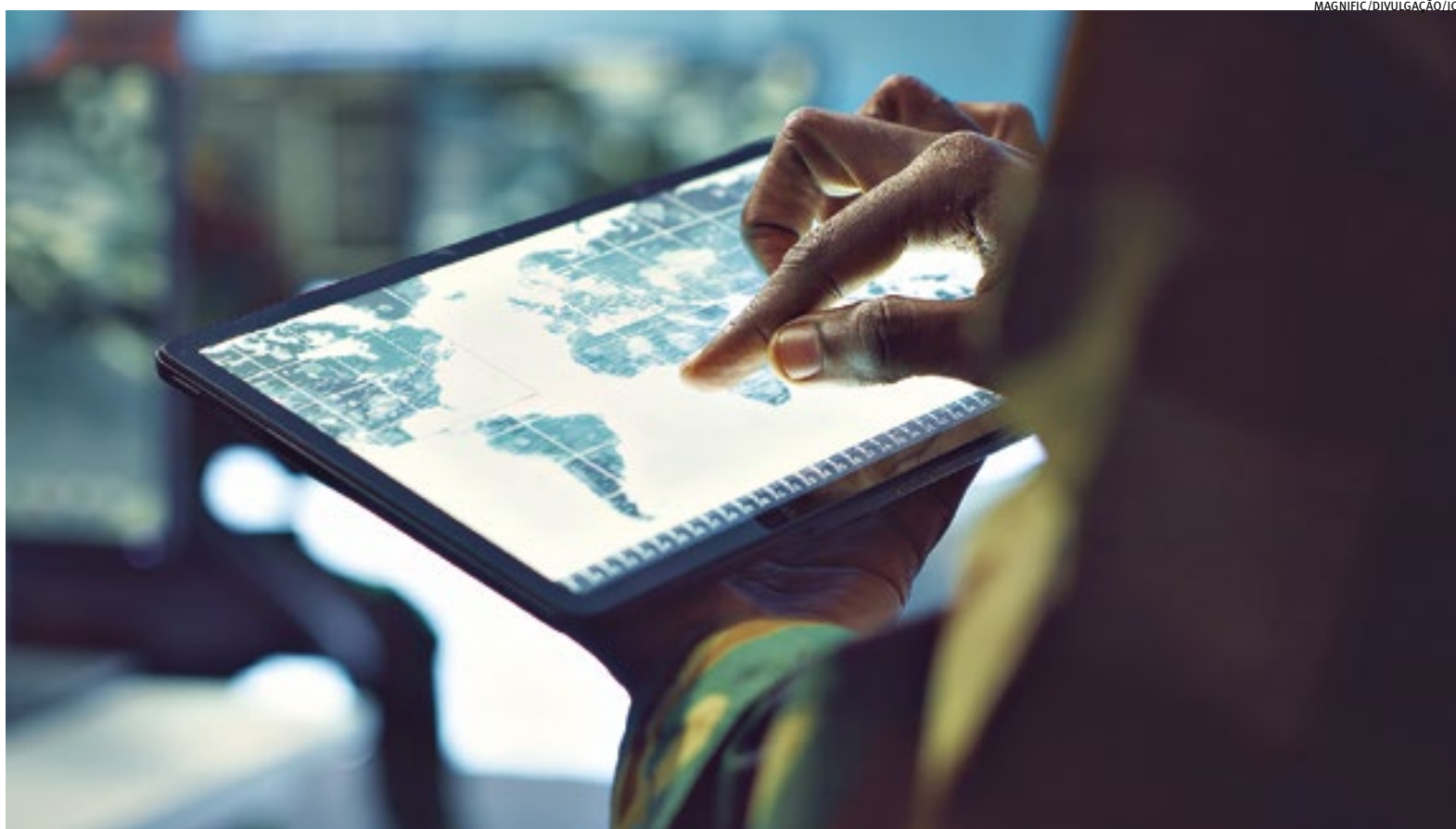
Os próximos anos devem colocar o mercado de seguros diante de desafios que vão além do crescimento da carteira. Mudanças climáticas, transformação tecnológica, novas regras para os contratos, baixa penetração do seguro e a necessidade de ampliar a proteção para famílias e empresas estão entre os principais pontos de atenção. Ao mesmo tempo, o setor identifica espaço para avançar em segmentos como vida, previdência, saúde, proteção patrimonial e riscos cibernéticos.

“Esse cenário abre uma janela para o mercado ampliar sua relevância na economia brasileira”, afirma o presidente do Clube de Seguros de Vida e Benefícios do Rio Grande do Sul (CVG-RS), Gilberto Bittencourt.

A avaliação sobre 2026 é positiva, apesar de um ambiente econômico que ainda exige cautela. A percepção é de que a maior preocupação das famílias com segurança financeira e planejamento de longo prazo vem sustentando a demanda por produtos de proteção. Entre os segmentos com maior dinamismo estão seguros de vida, previdência privada, saúde suplementar e produtos voltados à proteção financeira das pessoas físicas. O movimento é associado também ao envelhecimento da população, à diversificação dos investimentos e à percepção crescente dos riscos relacionados à saúde, renda e patrimônio.

No Rio Grande do Sul, os eventos climáticos extremos deram uma dimensão concreta a uma transformação que já vinha sendo observada pelo setor. Para o executivo, catástrofes naturais deixaram de ser tratadas como ocorrências excepcionais e passaram a integrar o planejamento de empresas, governos e famílias.

“As seguradoras vêm ampliando investimentos em tecnologia, modelos de avaliação de risco e utilização de dados climáticos, além de revisar produtos e coberturas. O movimento envolve também uma aproximação maior com resseguradores, órgãos públicos e



MAGNIFIC/DIVULGAÇÃO/IC

Setor identifica espaço para avançar em segmentos como vida, previdência, saúde, proteção patrimonial e riscos cibernéticos

especialistas em clima”, afirma.

Nesse contexto, o seguro ganha uma função que ultrapassa a indenização após um evento, pois a atividade passa a integrar uma estratégia de adaptação econômica, ao contribuir para a recuperação de empresas, propriedades e famílias atingidas por desastres. A capacidade de reconstrução após uma

catástrofe passa, portanto, a ser também uma questão de resiliência econômica.

A transformação digital é outro eixo de mudança. Inteligência artificial, automação, análise de dados e plataformas digitais já estão alterando etapas que vão da contratação à regulação de sinistros. Além de reduzir custos e aumentar a

produtividade, as ferramentas permitem desenvolver produtos mais personalizados, de acordo com o perfil e as necessidades dos consumidores.

Para o executivo, o avanço tecnológico também pode ajudar a enfrentar uma das principais barreiras à expansão do mercado: a percepção de que o seguro é caro,

complexo ou distante da realidade de parte da população.

“Nesse processo, o papel do corretor tende a mudar, mas não necessariamente a perder relevância. Atividades repetitivas podem ser automatizadas, liberando tempo para que o profissional se concentre na orientação, no relacionamento e na identificação dos riscos de cada cliente”.

Apesar da evolução do mercado, o Brasil ainda apresenta espaço significativo para ampliar a cobertura securitária. Para Bittencourt, a baixa compreensão sobre a função do seguro continua sendo um obstáculo estrutural, pois muitas pessoas ainda associam o produto a uma despesa, e não a uma ferramenta de proteção financeira. A resposta, segundo o executivo, passa por educação financeira e securitária, comunicação mais simples e produtos acessíveis.

“Microseguros, seguros por demanda e soluções personalizadas aparecem como alternativas para alcançar consumidores que permanecem fora do mercado”. Entre as fronteiras de expansão estão ainda os seguros relacionados aos riscos climáticos e cibernéticos. A digitalização da economia amplia a exposição de empresas, profissionais e pessoas físicas a fraudes, vazamentos de dados e ataques virtuais, criando novas demandas por proteção.



CVG-RS/DIVULGAÇÃO/IC

Bittencourt destaca que as seguradoras vêm ampliando investimentos em tecnologia

VALORES

No primeiro semestre, capitalização arrecada R\$ 15,57 bilhões

O setor de Capitalização arrecadou R\$ 15,57 bilhões no primeiro semestre de 2026, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) analisados pela Federação Nacional de Capitalização (FenaCap).

Entre as modalidades que apresentaram crescimento no período, o destaque foi para o Incentivo, que avançou 22,1% e alcançou R\$ 670 milhões em arrecadação. A modalidade é utilizada por empresas como ferramenta de marketing e relacionamento com seus clientes.

O Instrumento de Garantia também registrou desempenho positivo, com crescimento de 15% e arrecadação de R\$ 2,14 bilhões. A modalidade é uma alternativa prevista em lei para garantir contratos públicos e privados, abrangendo desde contratos de locação de imóveis até editais de grande porte relacionados a projetos estratégicos de infraestrutura.

Juntas, as duas modalidades já

respondem por cerca de 18% da arrecadação do mercado de capitalização, reforçando a diversificação dos usos dos títulos para além da tradicional formação de reserva financeira.

No primeiro semestre, os resgates cresceram 7% e somaram R\$ 13,09 bilhões. As reservas técnicas, por sua vez, chegaram a R\$ 44,57 bilhões, alta de 2,7% na comparação com o mesmo período.

Entre as demais modalidades, a popular, voltada à oferta de produtos de valor acessível e maior capilaridade, movimentou R\$ 200 milhões, crescimento de 15,9%.

Já a Filantropia Premiável arrecadou R\$ 1,56 bilhão entre janeiro e junho, o equivalente a 10% de toda a arrecadação do setor. Por meio dessa modalidade, aproximadamente R\$ 740 milhões foram destinados a entidades beneficentes.

A modalidade tradicional permaneceu como a principal do mercado,



FREEPIK/DIVULGAÇÃO/JC

Empresas listadas na Bolsa que possuem menor capitalização estão chamando a atenção

com receitas de R\$ 11 bilhões no semestre, correspondentes a 70,6% da arrecadação total. Os títulos dessa categoria são utilizados por consumidores que buscam formar uma reserva financeira e, ao mesmo tempo, concorrer a prêmios.

Para a FenaCap, o desempenho do semestre reforça a presença da Capitalização em diferentes frentes da economia, com soluções voltadas tanto a consumidores quanto a empresas.

A FenaCap é uma associação civil sem fins lucrativos que representa as

empresas de Capitalização no Brasil, disseminando informações sobre os benefícios dos Títulos de Capitalização, na promoção da transparência nas relações de consumo e no desenvolvimento de produtos e soluções de negócios alinhados às demandas do mercado.

É sempre bom ter alguém por perto com quem você possa contar.

Pra vários tipos de "Vai que...", conte com o Grupo Bradesco Seguros.

Oferecemos as melhores soluções em auto, residencial, saúde, dental, vida, viagem, previdência e capitalização.

Fale com seu corretor ou com seu gerente Bradesco.



LONGEVIDADE

Desafio de financiar a aposentadoria aumenta

Gaúchos que chegam aos 60 anos vivem, em média, mais 22,7 anos

Gabriel Margonar

gabrielm@jcrs.com.br

Passar décadas juntando dinheiro para a aposentadoria é apenas a primeira parte do planejamento financeiro. Quando chega a hora de parar ou reduzir o ritmo de trabalho, surge uma segunda pergunta, menos discutida: como transformar o patrimônio acumulado em renda e fazer com que o dinheiro dure até o fim da vida?

A questão ganha importância conforme a aposentadoria se alonga. No Rio Grande do Sul, onde 20,6% da população já tinha 60 anos ou mais em 2024, quem chega aos 60 vive, em média, outros 22,7 anos. Em 2050, a projeção supera 25 anos. Na prática, não é mais excepcional planejar uma aposentadoria que dure duas ou até três décadas.

É nesse cenário que começa a ganhar relevância uma etapa conhecida no mercado como desacumulação: depois de passar boa parte da vida formando uma reserva, é preciso definir a velocidade e a maneira de consumi-la.

“Na acumulação, o tempo joga a nosso favor. Mas, a partir do momento em que precisamos transformar esse patrimônio em renda, o tempo pode começar a jogar contra nós, principalmente por causa da longevidade”, explica Rafael Nascimento de Cordova, planejador financeiro CFP pela Planejar.

O Brasil ainda está muito mais acostumado à primeira parte dessa história. Segundo João Batista Mendes, diretor estatutário da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), quase 12 milhões de pessoas possuem planos de previdência privada no País. Desse universo, apenas cerca de 84 mil chegaram à fase de saída e optaram por receber os recursos na forma de renda.

A expectativa é de que essa proporção comece a mudar conforme a população envelhece e milhões de participantes atualmente em fase de acumulação se aproximem da aposentadoria. E, quando esse momento chega, a decisão está longe de se resumir a simplesmente sacar o dinheiro.

Uma das possibilidades é transformar o patrimônio em renda vitalícia. Nesse modelo, a reserva



TÂNIA MEINERZ/JC

Planejar a aposentadoria também significa definir como transformar o patrimônio acumulado em renda para toda a vida

dá origem a pagamentos mensais que continuam enquanto o aposentado estiver vivo. Cordova compara a modalidade a um “seguro de vida ao contrário”: enquanto o seguro tradicional protege a família contra o risco de uma morte precoce, a renda vitalícia protege o próprio aposentado contra o “risco financeiro” de viver muito.

Se chegar aos 90, 100 ou 110 anos, continuará recebendo. A segurança, porém, tem uma contrapartida: na conversão, o cliente deixa de ter livre acesso ao patrimônio que deu origem à renda. Na modalidade vitalícia simples, se morrer pouco depois de começar a recebê-la, o pagamento é encerrado. Existem alternativas reversíveis ao cônjuge ou a outros beneficiários, mas a inclusão dessas garantias tende a reduzir o valor mensal.

Há quem prefira permanecer no controle. Nesse caso, o dinheiro continua investido e o aposentado faz retiradas periódicas conforme as necessidades. Cordova compara a estratégia a uma caixa-d'água cuja torneira fica nas mãos do próprio titular.

A vantagem é a flexibilidade e a possibilidade de deixar o saldo remanescente aos beneficiários. O risco é abrir demais a torneira: gastos elevados, retornos menores ou uma vida mais longa podem fazer o

dinheiro terminar antes.

Entre os dois caminhos, também existem rendas contratadas por prazo determinado, como dez, 15 ou 20 anos. O valor mensal pode ser maior do que em uma renda vitalícia para um mesmo patrimônio, mas há uma data para o pagamento terminar.

As alternativas, porém, deixaram de precisar ser uma escolha de tudo ou nada. Mudanças recentes nas regras ampliaram a flexibilidade para combinar formas de recebimento. Mendes exemplifica com alguém que chega aos 65 anos com R\$ 1 milhão: em vez de converter toda a reserva, pode destinar R\$ 200 mil a uma renda por cinco anos e manter os R\$ 800 mil restantes investidos. Depois, toma uma nova decisão.

“Para muita gente, aquele patrimônio é o principal ou até o único dinheiro acumulado durante a vida”, observa o diretor da Fenaprevi. “A possibilidade de fracionar a reserva permite manter recursos disponíveis para uma emergência, uma necessidade familiar ou uma despesa inesperada”, continua.

Uma simulação feita por Cordova a pedido do Jornal do Comércio ajuda a dimensionar essa conta. Para receber uma renda complementar de R\$ 3 mil mensais dos 65 aos 90 anos, considerando retorno

real de 4% ao ano, seria necessário chegar à aposentadoria com cerca de R\$ 572,6 mil caso a estratégia seja consumir gradualmente o patrimônio até zerá-lo aos 90 anos de idade.

Outra alternativa seria preservar o patrimônio e retirar apenas os rendimentos. Para produzir os mesmos R\$ 3 mil mensais sem consumir o principal, entretanto, o capital necessário sobe para R\$ 916,4 mil - cerca de 60% a mais. Nesse caso, a reserva não se esgota e ainda pode permanecer como herança.

O cálculo também mostra quanto custa adiar o planejamento. Quem começa aos 30 anos precisaria investir R\$ 636 por mês para alcançar os R\$ 572,6 mil aos 65. Começando aos 40, são R\$ 1.125; aos 50, R\$ 2.341; e, aos 60, R\$ 8.653 mensais.

Ou seja, para perseguir exatamente o mesmo objetivo, quem começa aos 60 precisa guardar por mês cerca de 13 vezes o valor necessário a quem iniciou aos 30. “A renda complementar para a aposentadoria pode ser ‘comprada’ de duas formas: com tempo ou com o dinheiro propriamente”, resume Cordova.

Na prática, entretanto, mesmo os R\$ 636 mensais da simulação mais barata estão longe da realidade de uma parcela dos brasileiros.

Em 2025, 38% dos trabalhadores estavam na informalidade e o rendimento médio real do trabalho era de R\$ 3.560. E, para a professora de Ciências Atuariais da Ufrgs Máris Caroline Gosmann, esse limite precisa entrar na discussão.

“É muito fácil dizer que todo brasileiro deveria investir 10% ou 15% da renda durante 30 anos. Matematicamente, é um excelente conselho. Economicamente, porém, uma parcela enorme da população simplesmente não possui um excedente mensal estável para fazer isso”, afirma.

A Previdência Social, portanto, continuará no centro da renda dos idosos. Em dezembro de 2025, 65% das aposentadorias concedidas pelo Regime Geral de Previdência Social (RGPS) tinham valor de até um salário mínimo. Para quem recebia salários mais altos durante a vida profissional, surge ainda a diferença entre o benefício e o padrão de renda anterior. O teto do RGPS é de R\$ 8.475 em 2026.

Máris acredita que a aposentadoria tende, por isso, a ser cada vez mais construída em camadas: Previdência Social, previdência complementar, patrimônio financeiro, imóveis, outras fontes de renda e, eventualmente, a continuidade parcial no mercado de trabalho.

RISCOS

Mercado de seguros cresce, impulsionado por novos riscos e avanços tecnológicos

Setor de seguros combina adaptação regulatória e inovação tecnológica para migrar de uma lógica reativa para um papel estratégico na prevenção e resiliência de famílias e empresas

Ana Esteves, Especial

economia@jornaldocomercio.com.br

O mercado brasileiro de seguros mantém trajetória de crescimento em 2026, mas ainda enfrenta o desafio de transformar a expansão das receitas em uma cultura mais ampla de proteção. Para Ney Dias, CEO da Bradseg, o bom momento do setor reflete uma demanda consistente por proteção financeira e patrimonial em um cenário de riscos mais complexos.

“No segmento de pessoas, o avanço está relacionado à maior preocupação com longevidade, planejamento familiar e proteção financeira. Já em danos, a busca está associada à necessidade de preservar patrimônio e mobilidade”, afirma o executivo.

Para automóveis, além da cobertura tradicional, serviços como vidros, carro reserva, “martelinho” e responsabilidade civil facultativa ajudam a impulsionar a demanda.

Ao mesmo tempo, 2026 marca a consolidação de um novo ambiente regulatório. A Lei 15.040/2024, que entrou em vigor em dezembro de 2025, estabeleceu novas regras para os contratos de seguro, reforçando princípios como transparência, boa-fé e clareza sobre coberturas e exclusões.

Entre as mudanças, estão prazos para comunicação de recusa de propostas e manifestação sobre a cobertura de sinistros.

“Para as seguradoras, o desafio é transformar as exigências legais em contratos, processos, sistemas e jornadas mais compreensíveis para o consumidor”, diz.

Outro fator que ganha peso no planejamento do setor é o aumento dos eventos climáticos extremos, com a maior frequência de enchentes, tempestades e



Ney Dias é diretor-presidente da Bradesco Seguros

outros desastres, que ampliam a necessidade de modelos capazes de analisar e precificar novos riscos.

“Utilizamos inteligência de dados e ferramentas preditivas

para revisar modelos de precificação e desenvolver soluções relacionadas aos eventos climáticos”, destaca.

Nesse cenário, o seguro deixa de atuar apenas depois do prejuízo e passa a ter papel também na prevenção e na resiliência de famílias, empresas e atividades econômicas.

A transformação tecnológica é outra frente de mudança: inteligência artificial, análise preditiva, visão computacional e automação já são utilizadas em etapas como subscrição, análise de riscos, regulação de sinistros, prevenção a fraudes e atendimento. Na operação de Auto, a visão computacional permite identificar e orçar avarias automaticamente, com potencial de reduzir em até 10% o tempo de devolução dos veículos. Para os corretores, a tendência é de redução das tarefas operacionais e fortalecimento de uma atuação mais consultiva.

Para Dias, apesar da expansão, o mercado ainda tem um grande espaço para conquistar novos consumidores. Cerca de

18% da população possui seguro de vida, segundo a FenaPrevi, enquanto apenas aproximadamente 3% da área plantada brasileira está coberta por seguro rural, conforme dados da CNseg.

Para ampliar essa cobertura, a estratégia passa por produtos mais simples e modulares, canais digitais, distribuição capilarizada e educação financeira.

Microssseguros e soluções inclusivas também aparecem como alternativas para alcançar públicos ainda pouco protegidos.

“Para os próximos anos, a expansão tende a ocorrer justamente nas áreas em que novos riscos e transformações sociais criam demanda. Vida, proteção financeira, longevidade, riscos cibernéticos, eventos climáticos e produtos personalizados estão entre as frentes”, diz Dias.

O desafio estrutural, porém, permanece: fazer com que o seguro seja percebido como parte do planejamento financeiro de famílias e empresas, e não apenas como uma despesa contratada diante de uma necessidade imediata.

ATUÁRIA
Brasil®

Assessoria, Consultoria e Auditoria

**GRANDES
DECISÕES**
precisam de uma base sólida.

Conhecimento atuarial para avaliar riscos e apoiar o planejamento de seguradoras, entidades de previdência aberta, sociedades de capitalização e resseguradoras.

Assessoria e consultoria para auxiliar no planejamento, na tomada de decisões, e na manutenção do equilíbrio financeiro e da solvência.



Conheça nossas soluções:
atuariabrasil.com.br

AVANÇO

Novas regras mudam contratos a partir de 2027

Em vigor desde dezembro de 2025, a lei segue sendo regulamentada por Susep e CNSP; os novos contratos de danos seguirão as regras a partir de 5 de janeiro de 2027

Loraine Luz, Especial

economia@jcrs.com.br

Grande parte dos efeitos práticos das novas regras para contratos de seguros ainda está sendo construída na medida em que a Superintendência de Seguros Privados (Susep) e o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) vêm promovendo uma revisão escalonada da regulamentação do mercado desde que a Lei nº 15.040/2024 entrou em vigor, em dezembro de 2025.

Entre as regulamentações já editadas, uma das mais recentes, de agosto, é a Resolução CNSP 496/2026 (que revoga a Resolução CNSP 407/2021), sobre seguros de danos, ou seja, apólices que envolvem patrimônio ou interesse econômico, como veículos, residências, empresas, carga, transporte e créditos. A norma geral atinge praticamente toda a operação – formação, alteração, renovação, interpretação, execução, regulação e liquidação de sinistros.

Traz, ainda, regras particulares para modalidades específicas quando o segurado for pessoa jurídica – como para aeronaves, embarcações e riscos de petróleo. A partir de janeiro de 2027, o consumidor e as empresas começarão a encontrar essas regras nos novos contratos e nas renovações.

“Toda mudança gera desconforto. Mas elas são necessárias”, avalia André Luiz Araújo Thozeski, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado (Sincor-RS).

Em síntese, a renovação das regras é justificada para deixar os contratos mais claros. Dúvidas e ambiguidades nas cláusulas serão interpretadas de forma mais favorável ao segurado, beneficiário ou terceiro prejudicado.

“Quando as regras são muito claras, todos os envolvidos têm a ganhar. Passado o susto, os profissionais (da corretagem) se dedicaram a estudar com profundidade a legislação para aplicá-la e respeitá-la”, comenta Thozeski.

Entre os pontos de maior repercussão, destacado pela Susep na divulgação do texto de regramento, está a mudança nos prazos mediante o acionamento do serviço. A resolução fixa até 30 dias para a seguradora regular o sinistro e se manifestar sobre a cobertura, contados da reclamação, e mais 30 dias para liquidar e pagar a indenização, se a cobertura for reconhecida.

O prazo vale como regra geral e começa a contar quando a reclamação vem acompanhada dos documentos essenciais previstos nas condições contratuais. Para as modalidades específicas, regulação e liquidação podem levar até 120 dias cada.

“A fase de regulação e liquidação dos sinistros, a apuração dos danos e pagamento dos prejuízos são muito delicadas. Pedem atenção redobrada aos prazos e à organização de todos os documentos”, reconhece Thozeski.

A Susep apresentou 2026 como um ano de continuidade do processo de regulamentação da Lei nº 15.040/2024. Entretanto, se houver conflito entre uma norma infralegal antiga e a nova, prevalece a atual, mesmo que o regramento correspondente ainda não tenha sido atualizado. A autarquia foi explícita ao dizer que os atos infralegais servem para detalhar e complementar, mas não condicionam a aplicação da lei.

Thozeski avalia que o texto integral é extenso e bastante detalhado.

“São 134 artigos que se propõem a reger toda a relação entre segurados, corretores e seguradoras. Com regras claras e conhecidas por todas as partes, as relações serão muito mais harmoniosas. Mas ainda teremos atritos, fricções naturais entre os envolvidos até que tudo se consolide”, prevê o presidente do sindicato.

“É fundamental a boa vontade de todos, o desejo genuíno de compreender seus direitos e obrigações, porque é só com o equilíbrio real entre todos os interesses que teremos contratos simples e adequados”, conclui.

Para Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), a substituição da Resolução 407 confirma a submissão dos seguros empresariais e de grandes riscos à Lei do Contrato de Seguro.

“A resolução CNSP 496/2026 foi bastante fiel à Lei 15.040/2024,

o que é digno de elogios pois no setor segurador a autarquia e o conselho antes eram fonte de normas infralegais com muita ilegalidade, estatutos demasiado autônomos. Entretanto ainda há pequenos atropelos à lei que precisam ser corrigidos”, avalia Tzirulnik.

Ele critica um ponto como exemplo: a inclusão da comissão de corretagem entre as despesas que podem ser consideradas no cálculo da restituição de prêmio em determinadas situações. Segundo Tzirulnik, a Lei 15.040/2024 autoriza o ressarcimento de despesas realizadas com o contrato, mas não prevê expressamente a inclusão de despesas com a contratação, como a corretagem. Na avaliação do IBDS, a resolução teria extrapolado o limite da regulamentação ao ampliar as despesas que podem ser descontadas.

Durante debate promovido pela Associação Internacional de Direito dos Seguros (Aida), na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, em junho, a diretora jurídica da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Glauce Carvalho, alertou que a fase inicial de implementação da nova legislação deverá gerar desafios interpretativos e ampliar o número de disputas judiciais envolvendo contratos de seguro. Segundo a executiva, o Brasil vive os primeiros meses de vigência de uma norma que passou mais de duas décadas em discussão no Congresso Nacional e que está agora em sua fase mais delicada: a aplicação prática por reguladores, seguradoras, consumidores e tribunais.

Em evento em Porto Alegre, promovido pelo Sindicato das Seguradoras do Rio Grande do Sul (Sindseg RS), em julho, Glauce destacou a necessidade de aprimoramentos em temas como aviso de sinistro, grandes riscos, arbitragem, seguro de pessoas e transferência de carteiras, defendendo que o processo regulatório continue sendo construído em diálogo com o mercado.

Entre os itens classificados como prioridade 1, eixo central da agenda regulatória da Susep, está a continuidade da regulamentação da Lei nº 15.040/2024 e da Lei Complementar nº 213/2025 (que amplia a atuação de cooperativas de seguros e regulamenta as associações de proteção patrimonial mutualista), além da revisão de normativos vigentes. As duas legislações são



JUAN GUERRA/REPRODUÇÃO/JC

Tzirulnik critica a inclusão da comissão de corretagem entre as despesas



ISABELLE RIEGER/ARQUIVO/JC

Thozeski acredita que, com regras claras, as relações serão melhores



CNSEG/DIVULGAÇÃO/JC

Glauce defende o aprimoramento das regras em diálogo com o mercado

consideradas estruturantes para o setor, ao introduzirem novos conceitos contratuais e promoverem alterações relevantes no desenho institucional do sistema de seguros brasileiro.

A implementação dos

dispositivos previstos nas duas legislações é apontada pelos especialistas como o principal desafio regulatório para 2026, exigindo coordenação técnica e jurídica para harmonizar normas existentes e garantir previsibilidade ao mercado.

ONLYYOUQI - FREEPIK.COM/DIVULGA??O/JC

Os números
do setor

O mercado segurador brasileiro pagou **R\$ 126,7 bilhões** em indenizações, benefícios, resgates e sorteios no primeiro semestre de 2026 – um recuo de 3,9% em relação ao primeiro semestre de 2025.

Do total pago pelo setor, **R\$ 82,5 bilhões** foram destinados a benefícios e resgates de coberturas de pessoas, **R\$ 30,3 bilhões** a indenizações dos seguros de danos e responsabilidades e **R\$ 13,9 bilhões** a resgates e sorteios de Capitalização.

A arrecadação do mercado segurador somou **R\$ 207,1 bilhões** no primeiro semestre, crescimento de 0,5% em relação ao mesmo período de 2025. O resultado acumulado voltou ao campo positivo depois de permanecer negativo entre fevereiro e maio, favorecido pelo desempenho de junho.

FONTE: CNSG



Mudanças nas regras para contratos de seguros, em vigor a partir de 2027, exigem processo de regulação mais estruturado e focado no cliente

Entenda

► Conforme o Sindseg-RS, para o corretor, a mudança significa assumir maior responsabilidade na orientação e no registro das informações prestadas ao cliente, o que exige documentar adequadamente as declarações de risco e as tratativas. Além disso, o corretor passa a ter um papel mais ativo no acompanhamento dos sinistros e no cumprimento de prazos. Para a seguradora, o novo cenário exige a revisão dos clausulados, a fim de eliminar ambiguidades

e garantir linguagem clara, já que haverá maior exposição à interpretação favorável ao segurado. Também será necessário tornar mais robustos os processos de subscrição, regulação e liquidação de sinistros, para atender aos novos prazos.

► O Brasil ganhou uma lei específica para o contrato de seguro, a Lei 15.040/2024, em vigor desde dezembro de 2025. A lei é considerada o novo Marco Legal dos Seguros.

► Em agosto, a Resolução CNSP nº 496/2026 estabeleceu regras para contratos de seguros de danos formados ou renovados a partir de 5 de janeiro de 2027. As seguradoras terão até 4 de janeiro de 2027 para adaptar os planos que já estão registrados na Susep. Se não fizerem isso, o plano poderá ser suspenso definitivamente. Os contratos deverão ser escritos em linguagem clara e fácil de entender, deixando explícitos: o que o seguro cobre, o que não

cobre, em quais situações o segurado pode perder algum direito.

► Também já saiu a Resolução CNSP 494/2026, que dispõe sobre as operações de cessão e aceitação de resseguro e retrocessão e sua intermediação, as operações de cosseguro, as operações em moeda estrangeira e as contratações de seguro no exterior. Entra em vigor em 2 de janeiro de 2027.

► A abertura de duas consultas públicas estava prevista para o

final de setembro, demonstrando que a regulamentação da Lei 15.040 continua em andamento quase dez meses depois da entrada em vigor da lei. A saber: proposta de resolução que regulamenta procedimentos operacionais relacionados às operações de resseguro e retrocessão. A consulta terá prazo de 30 dias para o envio de contribuições da sociedade. E proposta de regulamentação da solução alternativa de conflitos envolvendo contratos de seguro.



CVGRS
SEM FRONTEIRAS

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.

Seja um associado e faça parte do mercado segurador



CONHEÇA O CVG RS
www.cvgrs.com.br



FINANÇAS

Eventos climáticos extremos desafiam o mercado

Especialistas alertam que a lacuna de proteção e o tempo de paralisação são os maiores riscos para empresas

Loraine Luz, Especial

economia@jcrs.com.br

A agenda climática se torna cada vez mais uma pauta sobre viabilidade financeira e gestão de riscos, com reflexos diretos no mercado de seguros. No Brasil, apenas 9% das perdas econômicas decorrentes de desastres climáticos estão cobertas por apólices – a média mundial é de aproximadamente 45%.

A estimativa consta do relatório final do Grupo de Trabalho Seguro Catástrofe, divulgado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) em 28 de setembro. Entre os desafios observados, estão: limitações operacionais e normativas de instrumentos existentes, fragmentação institucional e necessidade de ampliação das bases de informações, da modelagem atuarial e das capacidades técnicas relacionadas à gestão dos riscos catastróficos.

Estudo da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) identificou perdas médias de aproximadamente R\$ 12 bilhões por ano entre 2020 e 2024 em decorrência de 67 eventos climáticos extremos reconhecidos oficialmente como situações de calamidade pública, “uma pequena fração dos cerca de 4,5 mil eventos climáticos que o país atravessa por ano”, diz um informativo de junho. Nele, Cláudia Prates, diretora de Sustentabilidade da CNseg, citando a catástrofe gaúcha de 2024, avalia que, diante dessa realidade, a necessidade de proteção não vai regredir.

O déficit de cobertura securitária brasileiro, afirma, faz com que grande parte dos custos de reconstrução recaia sobre governos, empresas e famílias.

A lacuna de proteção – especialmente na enchente gaúcha de dois anos atrás – é uma referência significativa também para Gesner Oliveira, professor e pesquisador do Instituto de Inovação em Seguros e Resseguros (IISR) da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Ele enfatiza: o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal) e o Banco Mundial estimaram os danos e as perdas em cerca



No Brasil, apenas 9% das perdas econômicas provocadas por desastres climáticos estão cobertas por seguros, segundo relatório da Susep

de R\$ 88,9 bilhões; as indenizações de seguros ficaram na casa de R\$ 6 bilhões, segundo a CNseg, ou seja, menos de 7% do prejuízo. Empresas, famílias e governo pagaram a maior parte da conta. E acrescenta:

“O tema volta agora com urgência, já que o Inmet e a MetSul preveem um El Niño de intensidade forte nesta primavera, com risco maior de chuva volumosa, cheias nos rios Uruguai e Jacuí, granizo e vendavais, sobretudo em novembro e dezembro”.

Para o pesquisador do IISR FGV, a discussão não é mais sobre proteção contra um evento climático, mas sim sobre a continuidade do negócio após o evento. Na sua visão, os empresários precisam entender melhor o próprio risco, pois o grau de exposição é muito maior do que aquilo que tradicionalmente aparece na apólice. Ele afirma que nas pequenas e médias empresas, o seguro ainda é comprado como custo a ser minimizado, e não como instrumento estratégico de continuidade do negócio.

“O que mais quebra empresas em um evento climático não é só o prédio alagado, é o tempo parado e as despesas e responsabilidades que ninguém colocou na conta”, sintetiza.

O desafio vai além da proteção do patrimônio: é preciso calcular também quanto tempo o negócio

suportaria ficar parado. Ele cita reconstrução, licenças, demora de peritos e prestadores e recuperação dos clientes como fatores que podem transformar uma previsão de semanas em meses. A cobertura também não acompanha plenamente os riscos de interrupção sem dano físico. Ficar sem acesso à empresa, energia, fornecedores ou logística pode gerar grandes perdas mesmo quando não há dano direto.

“Em 2024, isso aconteceu com muitas empresas. O detalhe que poucos conhecem: o seguro de lucros cessantes padrão só paga se houver dano material coberto no próprio estabelecimento”, afirma.

Oliveira observa que o mercado mudou após a catástrofe gaúcha. A precificação dos riscos tornou-se mais granular, considerando a localização dos imóveis, e empresas em áreas baixas ou já atingidas podem deparar com taxas e franquias maiores, exigências adicionais de prevenção e até dificuldade para contratar cobertura de inundação. Para Oliveira, há um descompasso entre o que o mercado oferece e o que as empresas precisam. “As empresas precisam de proteção para o tempo de paralisação e potenciais impactos em toda a cadeia, e o mercado ainda vende, sobretudo, proteção para bens tangíveis”, resume.

Durante o painel “Dados e Inteligência Climática”, realizado no

Fórum de Brasil-Portugal de Seguros, este ano, Antonio Trindade, membro do Conselho Consultivo da CNseg e conselheiro da EZZE Seguro, observou que muitas seguradoras ainda evitam atuar em riscos associados a eventos climáticos extremos devido à complexidade e à magnitude das perdas envolvidas.

Coordenador-geral de Pesquisa e Desenvolvimento do Centro Nacional de Monitoramento e Alertas de Desastres Naturais (Cemaden), o climatologista José Antonio Marengo Orsini afirmou que já passou o tempo de considerar o El Niño como apenas um fenômeno climático; é um fenômeno socioeconômico. Durante encontro em agosto promovido pela CNseg e pela FGV, ele identificou como necessária a interação entre pesquisa aplicada, tomadores de decisão, prefeituras e companhias de seguros. Ao final do debate, ficou claro que a modelagem de riscos dependerá menos de uma ferramenta isolada e mais da capacidade de conectar informações climáticas, econômicas e territoriais. Há uma dificuldade de modelar tudo o que está acontecendo, porque as mudanças avançam muito rapidamente.

A ORIENTAÇÃO DO CORRETOR

Antes de assinar um contrato de seguro empresarial, André Luiz Araújo Thozeski, presidente do

Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Sincor-RS), recomenda:

“A contratação ou renovação do seguro deve começar por um estudo detalhado dos riscos da empresa, feito em conjunto pelo empresário e pelo corretor. É preciso avaliar as características de cada planta, identificar necessidades de melhorias e adequações e definir as coberturas realmente necessárias antes de comparar as opções disponíveis no mercado.

Além das coberturas tradicionais, é preciso considerar a Responsabilidade Civil por danos a terceiros e a proteção contra a perda de faturamento decorrente da interrupção das atividades após um sinistro coberto. A adequação das medidas de proteção da empresa também é importante, já que as seguradoras esperam que o negócio adote os recursos preventivos.

Diretor do Sindicato das Seguradoras do RS, Cleverson Veroneze, acrescenta que a nova regulamentação muda a necessidade de demonstrar um processo estruturado, transparente e auditável.

“As seguradoras mais preparadas serão aquelas que conseguirem receber rapidamente a documentação correta, tomar decisões com maior agilidade e menor subjetividade e liquidar indenizações sem retrabalho operacional.

TÂNIA MEINERZ/JC

Atuária Brasil mostra como conhecimento atuarial sustenta decisões de crescimento

Tomar decisões no mercado de seguros exige mais do que identificar oportunidades comerciais. Antes de ampliar uma carteira, lançar um produto ou avançar para um novo segmento, empresas precisam entender o impacto financeiro dessas escolhas, dimensionar os riscos assumidos e avaliar se a operação continuará sustentável ao longo do tempo. É nesse ponto que a atuária passa a ocupar um papel estratégico.

Ao transformar dados, projeções e cenários em informação para a gestão, o conhecimento atuarial ajuda a responder perguntas relevantes: quanto risco a empresa pode assumir? Qual estrutura financeira é necessária para sustentar uma expansão? Como crescer sem comprometer o equilíbrio da operação? E quais fatores precisam ser monitorados para preservar a solvência?

Esse é o campo de atuação da Atuária Brasil, que presta assessoria e consultoria para seguradoras, resseguradoras, entidades de previdência aberta e sociedades de capitalização. A proposta é apoiar gestores na leitura dos riscos e no planejamento de negócios, aproximando a análise técnica das decisões empresariais.

CRESCER EXIGE TESTAR CENÁRIOS ANTES DE DECIDIR

Uma oportunidade pode parecer atrativa comercialmente, mas isso não significa que esteja pronta para ser executada. Antes de avançar, é necessário avaliar se a operação suporta os compromissos assumidos, quais recursos serão necessários e como diferentes cenários podem afetar os resultados.

É nesse momento que estudos e cálculos atuariais ajudam a transformar hipóteses em parâmetros de decisão. Em vez de analisar apenas o potencial de receita, a empresa consegue observar também as obrigações futuras, a necessidade de recursos e o impacto dos riscos envolvidos.

Na prática, esse tipo de análise pode apoiar desde o estudo de uma nova oportuni-

dade de expansão até a revisão de estratégias em andamento. O objetivo não é eliminar a incerteza, mas tornar o risco mais compreensível para orientar a decisão.

Essa leitura permite comparar alternativas, identificar limites e avaliar melhor o momento de crescer. Em um setor no qual decisões tomadas no presente podem produzir efeitos por longos períodos, a qualidade das premissas faz diferença no planejamento.

EQUILÍBRIO FINANCEIRO TAMBÉM É PARTE DA ESTRATÉGIA

A manutenção da solvência não deve ser vista apenas como uma obrigação técnica. Ela está ligada à capacidade de uma empresa sustentar sua operação, honrar compromissos e continuar crescendo de forma consistente.

Por isso, o trabalho atuarial também participa do acompanhamento do equilíbrio financeiro. Ao analisar dados e projeções, é possível observar se a estrutura da operação permanece compatível com os riscos assumidos e se há necessidade de ajustes antes que um desequilíbrio se tor-

ne mais difícil de corrigir.

Essa visão amplia o papel da atuária dentro das empresas. Em vez de aparecer apenas em momentos de controle, ela pode integrar o planejamento, apoiar discussões sobre expansão e contribuir para decisões de médio e longo prazo.

É essa aproximação entre conhecimento técnico e gestão que está no centro da atuação da Atuária Brasil. A empresa busca funcionar como parceira dos gestores, oferecendo suporte para que decisões estratégicas sejam avaliadas sob a perspectiva do risco, da sustentabilidade financeira e da solvência.

TÉCNICA A SERVIÇO DA DECISÃO

No dia a dia, a diferença está em transformar informações

complexas em elementos úteis para quem precisa decidir. Uma análise atuarial pode mostrar, por exemplo, se determinada expansão exige maior estrutura financeira, se uma operação está assumindo risco acima do previsto ou se uma oportunidade precisa ser reavaliada.

Esse suporte reduz a dependência de decisões baseadas apenas em percepção ou expectativa. Ao colocar números, hipóteses e cenários lado a lado, a gestão ganha uma base mais consistente para escolher caminhos e antecipar impactos.

No mercado de seguros, previdência aberta, capitalização e resseguros, essa capacidade é especialmente relevante porque crescimento e risco caminham juntos. A expansão sustentável depende não ape-

nas de encontrar oportunidades, mas de entender se a empresa está preparada para absorvê-las sem comprometer sua estabilidade.

A atuária entra justamente nesse ponto: como ferramenta para qualificar escolhas, ajuda a organizar informações que orientam o planejamento e permitem enxergar com maior precisão as consequências de cada decisão.

Para a Atuária Brasil, esse conhecimento técnico é a base para apoiar empresas em um ambiente que exige equilíbrio entre crescimento e responsabilidade financeira. Ao aproximar risco, planejamento e solvência, a atuação atuarial contribui para que grandes decisões sejam tomadas sobre uma base mais sólida.



Análises técnicas ajudam empresas a avaliar riscos, planejar expansão e preservar o equilíbrio financeiro e a solvência em um ambiente de negócios cada vez mais complexo

INVESTIMENTO

Risco bem mapeado ajuda a empresa a negociar

Prevenção, planejamento e conhecimento dos riscos podem reduzir perdas e acelerar a retomada diante de eventos extremos

A gestão de risco começa antes do seguro e não termina com a assinatura da apólice. Para Gesner Oliveira, empresas que investem em prevenção, como equipamentos elevados, barreiras de contenção, planos de continuidade testados, fornecedores alternativos e dados em nuvem, tendem a reduzir perdas, retomar as operações mais rapidamente e negociar melhores condições com as seguradoras. Oliveira é professor e pesquisador do IISR FGV (Instituto de Inovação em Seguros e Resseguros), professor da FGV-EAESP e coordenador do Centro de Estudos de Infraestrutura e Soluções Ambientais (CEISA), além de sócio da GO Associados. Em ano de El Niño forte, ele aconselha a renovar com antecedência: a capacidade das seguradoras e resseguradoras para a região fica mais disputada e negociar em cima do vencimento reduz as alternativas.

Jornal do Comércio – Quais riscos as empresas gaúchas deveriam mapear?

Gesner Oliveira – O primeiro passo é mapear a empresa para além do próprio muro. O risco físico direto, com inundação, alagamento,



Gesner Oliveira é professor, pesquisador e coordenador do Centro de Estudos de Infraestrutura e Soluções Ambientais

enxurrada, deslizamento, vendaval, granizo, raios, continua central e precisa ser medido endereço por endereço, com as cotas de cheia de 2024, as cartas de risco do Serviço Geológico do Brasil e da Defesa Civil. Também não se deve esquecer que o Estado alterna excesso e falta de chuva: depois do El Niño, costuma vir a estiagem, com efeito sobre agronegócio, água e energia.

JC – O que avaliar ao contratar

ou renovar um seguro patrimonial?

Oliveira – A regra é começar pelo risco, não pela apólice: primeiro entender quanto a empresa perderia, por quanto tempo e em quais cenários, e só então verificar se o contrato responde a isso. Na prática, o empresário deve fazer um raio-x das condições gerais e particulares da apólice com seu corretor de confiança ou com um consultor especializado, pedindo

respostas por escrito. Seguro bom não é o mais barato nem o que tem o maior limite geral, é aquele cujos sublimites, franquias e exclusões foram testados contra um cenário real de enchente na sua operação.

JC – Onde estão os gargalos entre o que as seguradoras oferecem e o que as empresas precisam?

Oliveira – O principal gargalo é a lacuna de proteção. Outro

é a assimetria de informação: as condições gerais são técnicas, as definições de eventos variam entre seguradoras. Há também um problema de produtos padronizados e limites insuficientes. Outra dificuldade vem de eventos de grande escala. Quando milhares de pedidos chegam simultaneamente, a falta de peritos e o volume de documentação podem atrasar a indenização justamente quando a empresa precisa de liquidez. O seguro paramétrico surge como alternativa para acelerar o acesso à liquidez, pois permite o pagamento a partir de indicadores objetivos, como volume de chuva ou nível de um rio, sem depender da perícia tradicional do dano. Mas ainda está concentrado em setores como agronegócio, energia e grandes empresas. Para chegar às PMEs, ainda são necessários melhores dados locais, produtos mais padronizados e maior compreensão do chamado risco de base: o índice pode não disparar mesmo havendo prejuízo ou disparar sem que o dano correspondente ocorra. Por isso, tende a funcionar melhor como complemento ao seguro tradicional. Por fim, falta uma arquitetura público-privada para grandes catástrofes. Eventos dessa dimensão exigem capacidade de resseguro e mecanismos de compartilhamento de risco que o mercado, sozinho, nem sempre consegue oferecer a preços acessíveis.

8 pontos que as empresas costumam subestimar

1. A empresa parar sem ter sido atingida diretamente pelo evento, porque a estrada caiu, o fornecedor está debaixo d'água, o cliente fechou, faltou energia ou os funcionários estão desalojados.
2. Reconstrução, licenças, fila de peritos e prestadores, prazo de entrega de máquinas importadas e a recuperação dos clientes alongam a parada. É isso que define o período de indenização necessário.
3. Remoção de lama e entulho, limpeza, descontaminação, descarte de estoque perdido, aluguel de gerador e de espaço provisório. São despesas que, muitas vezes, estão fora da apólice ou com limite de indenização baixo.
4. Se a água arrastar combustível, produtos químicos ou resíduos da

- empresa para um rio ou para o vizinho, a empresa deve responder, mesmo que a causa tenha sido um evento natural extremo.
5. Segurança dos funcionários durante alertas, capacidade de evacuar e, depois, falta de mão de obra.
 6. Servidores e arquivos físicos no térreo ou em área alagável paralisa faturamento, contabilidade e a própria comprovação das perdas relacionadas ao sinistro.
 7. Mercadorias de clientes sob guarda da empresa, cargas em trânsito e o risco de inadimplência de clientes atingidos raramente entram na conta.
 8. O RS teve eventos graves em 2023 e em 2024. A empresa precisa se perguntar se aguenta dois eventos no mesmo ano.

Alguns dos riscos escondidos e o que fazer

- **Modalidade da apólice:** comparar riscos nomeados com riscos operacionais e ler primeiro a lista de exclusões, não a de coberturas (muitas PMEs têm incêndio/raio/explosão e “vendaval”, mas não inundação).
- **Amplitude da apólice e respectiva definição (alagamento/inundação):** pedir por escrito ao corretor ou consultor especializado quais desses eventos estão cobertos, para cada endereço.
- **Valor em risco (VR) e rateio:** declarar o valor de reposição de novo, atualizado pelos custos atuais de obra e equipamentos, e não o valor contábil.
- **Sublimites e limite agregado:** conferir o sublimite de cada evento natural por local, se o limite é por evento ou agregado anual e se há reintegração automática após sinistro. “A apólice pode ter R\$ 10

milhões de limite geral e só R\$ 500 mil ou R\$ 1 milhão para alagamento/inundação. Após um sinistro, o limite pode não ser recomposto no mesmo ano.”

■ **Franquia /Participação Obrigatória do Segurado (POS):** simular um evento grave e calcular qual o valor a ser absorvido pela empresa. Esse valor precisa estar previsto no caixa ou em linha de crédito.

■ **Lucros cessantes:** só são pagos se houver dano material coberto no próprio estabelecimento. Um período indenitário de seis meses pode ser insuficiente depois de uma catástrofe regional. A dica é dimensionar o período pelo tempo real de retomada.

■ **Coberturas acessórias:** desentulho, limpeza, contenção e salvamento, recomposição de documentos e dados, bens de terceiros sob guarda e equipamentos

eletrônicos ficam fora ou com limites baixos. Incluir essas coberturas com limites compatíveis com o porte da operação.

■ **Responsabilidade civil (RC) e ambiental:** avaliar um seguro ambiental específico, sobretudo para quem armazena combustíveis, produtos químicos ou resíduos.

■ **Declaração do risco:** revisar o questionário de risco a cada renovação e informar mudanças durante a vigência. Medidas de prevenção documentadas ajudam a obter taxas e aceitação melhores.

■ **Regulação do sinistro:** sem inventário, notas fiscais e registros preservados, a comprovação do prejuízo pode se arrastar. Vale manter um inventário atualizado com fotos e documentos em nuvem.

ApliCap chega aos 15 anos com R\$ 1 bilhão em faturamento e expansão nacional

Empresa gaúcha cresceu 37% em 2025, superou R\$ 1,5 bilhão em prêmios pagos e amplia investimentos em tecnologia, governança e novos produtos de capitalização

Aos 15 anos, a ApliCap Capitalização chega a uma nova etapa de sua trajetória com números que mostram a ampliação da operação para além do Rio Grande do Sul. Em 2025, a companhia alcançou R\$ 1 bilhão em faturamento, crescimento de 37% sobre o ano anterior e o nono avanço anual consecutivo. No mesmo período, foram comercializados mais de 1,2 bilhão de títulos de capitalização.

Fundada em Novo Hamburgo e posteriormente transferida para Porto Alegre, a empresa tem sede no Instituto Caldeira, integra um dos mais tradicionais grupos empresariais do RS e atua sob regulamentação da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Especializada nas modalidades Filantropia Premiável e Incentivo, em 2026, a companhia também iniciou a operação na modalidade Instrumento de Garantia.

O avanço comercial ganhou velocidade nos últimos anos. O volume de títulos passou de mais de 117 milhões em 2023 para 634 milhões em 2024 e ultrapassou 1,2 bilhão em 2025. A evolução acompanha uma estratégia de expansão nacional apoiada em tecnologia, eficiência operacional e desenvolvimento de novas soluções.

A expansão nacional também é impulsionada pela busca constante por novas parcerias. A ApliCap mantém uma atuação próxima a instituições financeiras, seguradoras, corretoras e varejistas, desenvolvendo modelos de capitalização que se adaptam às diferentes necessidades e estratégias de cada negócio. Para as empresas parceiras, essas iniciativas representam novas oportunidades de geração de receita, ao mesmo tempo em que contribuem

para a fidelização de clientes, o fortalecimento do relacionamento com o público e a diferenciação em mercados cada vez mais competitivos. Com essa estratégia, a ApliCap amplia seus canais de distribuição, diversifica sua atuação e leva a capitalização a novos públicos e regiões do País.

ESCALA NACIONAL TAMBÉM APARECE NAS PREMIAÇÕES

Outro indicador da capilaridade alcançada pela ApliCap está nos valores distribuídos aos contemplados. Ao longo de sua história, a empresa já superou R\$ 1,5 bilhão em prêmios pagos e contabiliza mais de 3,2 milhões de contemplados. As premiações chegaram a cerca de 97% dos municípios brasileiros.

Somente no primeiro semestre de 2026, foram aproximadamente 175 mil pessoas contempladas e R\$ 130 milhões pagos em prêmios. No período, a companhia também destinou R\$ 230 milhões a entidades beneficiadas por produtos de capitalização.

Na modalidade Filantropia Premiável, essa dimensão social ocupa espaço relevante na operação. Em 2025, R\$ 445 milhões foram repassados a entidades parceiras. No mesmo ano, seis novas instituições passaram a integrar o portfólio da ApliCap, ampliando o alcance dos recursos destinados a iniciativas sociais.

Para Luciane Rodrigues da Rosa, gerente de Operações, a expansão exige que o crescimento de escala seja acompanhado pelo controle dos processos. "Nos dedicamos diariamente a assegurar que cada operação seja conduzida com precisão, transparência e excelência. Essa é a base que sustenta a confiança construída ao longo dos anos."

TECNOLOGIA ACOMPANHA CRESCIMENTO DA OPERAÇÃO

O aumento do volume comercializado também levou a empresa a ampliar investimentos em automação, governança e ferramentas para sustentar uma operação de alcance nacional. A proximidade com o ecossiste-



Colaboradores da ApliCap representam a trajetória de crescimento e consolidação da companhia



Diego Zugno Kulczynski, Luciane Rodrigues da Rosa e Marcio José Fritsch, da ApliCap Capitalização, representam a liderança à frente da trajetória de crescimento e consolidação da companhia

ma de inovação é reforçada pela sede no Instituto Caldeira, onde a ApliCap ampliou recentemente sua estrutura para receber novos projetos e a expansão da equipe.

Entre as iniciativas desenvolvidas nesse campo está um projeto baseado em inteligência artificial generativa para aprimorar processos regulatórios, como a formalização de sorteios. A solução recebeu o Prêmio de Inovação da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

"Crescemos porque investimos em tecnologia, governança e na qualificação constante do time. A busca constante por inovar é o que garante a aplicação do que existe de melhor no mercado, garantindo que nossos parceiros tenham mais segurança, agilidade e previsibilidade para operar", destaca o diretor Marcio Fritsch.

A combinação entre aumento de escala, presença nacional e investimento em tecnologia passa agora a orientar o próximo ciclo da companhia. Depois



A sede da ApliCap fica no Instituto Caldeira

de atingir R\$ 1 bilhão em faturamento e completar 15 anos de atuação, a ApliCap projeta a continuidade da expansão com foco em segurança, conformidade e desenvolvimento de novas possibilidades no mercado de capitalização.

"Estamos preparados para crescer ainda mais, mas sem abrir mão do que nos trouxe até aqui: integridade e foco total nos nossos clientes e parceiros. O futuro da capitalização

passa por tecnologia e conformidade legal", afirma o diretor-superintendente Diego Zugno Kulczynski.

Os números dos últimos anos mostram a mudança de escala da operação. Ao completar 15 anos, a ApliCap chega a um novo ciclo com presença nacional, mais de 3,2 milhões de contemplados e uma estratégia que combina expansão comercial, tecnologia e diversificação das soluções de capitalização.

SEGUROS DE NICHOS

Grupo Asas busca expansão no Rio Grande do Sul

Empresa projeta expansão no Estado impulsionada pelos setores do agronegócio, property e aviação, além da demanda de prevenção gerada por enchentes

Jamil Aiquel

jamil@jcrs.com.br

A Asas Group é uma agência de subscrição de riscos especializada em seguros de nichos complexos. Com cerca de 11 anos no mercado, a empresa projeta expansão no Rio Grande do Sul impulsionada pelos setores do agronegócio, property e aviação, além da demanda de prevenção gerada por enchentes.

Fundada em São Paulo, a agência começou com duas pessoas e hoje conta 60 colaboradores. Atuando de forma independente, a Asas tem como objetivo encontrar soluções sob medida para necessidades consideradas complexas na América Latina. Os focos incluem

linhas financeiras, responsabilidade civil, equipamentos, drones e aviação.

A operação funciona como um Managing General Agent (MGA). Isso significa que o grupo opera com todas as funções técnicas e operacionais de uma seguradora tradicional: fazendo a análise de risco, a precificação, a comercialização e até a regulação de sinistros. A principal diferença para o modelo convencional é a ausência de capital próprio para bancar o lastro financeiro dos riscos. Por não ser legalmente uma seguradora, a emissão oficial das apólices e o pagamento final das indenizações ficam a cargo de seguradoras parceiras.

Esse formato de atuação é o que, segundo os executivos da empresa, viabiliza a oferta de coberturas nichadas. Eles explicam que, como a agência não divide sua operação com produtos massificados e de varejo, típicos de companhias convencionais, ela consegue dedicar tempo e profissionais

específicos para estudar a fundo áreas que exigem alto conhecimento técnico.

CEO da empresa, Guilherme Delfino explica que a corporação não busca o cliente final de forma direta, dependendo de uma rede de profissionais para garantir alinhamento com as soluções específicas ofertadas.

“Nossos canais são o corretor e a assessoria. Não vamos diretamente ao segurado para captar negócio ou para convencer ele a contratar um seguro. Nós temos uma rede de corretores”, ilustra Delfino.

Ele afirma, então, que o diferencial de seu modelo está na agilidade de análise de propostas e na proximidade com parceiros locais, evitando a despersonalização do atendimento. A intenção, segundo o executivo, é manter os subscritores disponíveis para debater casos complexos com os vendedores.

“Nós somos especialistas. Não fazemos nada sem estudar e sem ter um especialista para tocar esse



Delfino (e) e Figueró destacam as oportunidades de expansão da agência

negócio. Estamos investindo em digitalização na parte burocrática, para liberar o nosso time para ficar próximo dos corretores. A gente não quer perder esse serviço diferenciado”, afirma Delfino.

O diretor comercial, Jean Figueró, destaca que a área agrícola, o setor de maquinários e os riscos industriais representam as principais oportunidades na região. Ele lembra que o Estado historicamente

sempre teve um alto volume de produção de seguros, mesmo que esses números tenham diminuído nos últimos tempos.

“Durante muitos anos, o mercado do RS era o terceiro responsável pela produção do seguro do país. Nós caímos para quinto lugar hoje. Mas, de um modo geral, pela questão agrícola e de equipamentos, ainda é um bom mercado”, avalia Figueró.

**confiança que
protege,
segurança que
transforma.**

Mais do que proteger patrimônios,
o corretor de seguros protege histórias,
conquistas e futuros.



12 de outubro: Dia do Corretor de Seguros.

Jornal do Comércio
O jornal de economia e negócios do RS

PREVIDÊNCIA

A importância de se preparar para o futuro

Com o aumento da expectativa de vida, planejar uma aposentadoria que dure duas ou três décadas já é uma realidade

Jamil Aiquel

jamil@jcrs.com.br

A expectativa de vida tem aumentado e planejar uma aposentadoria que dure duas ou três décadas já é uma realidade. Antes de pensar em como consumir essas reservas, a fase de acumulação exige foco e disciplina. Para entender como preparar o patrimônio aliando a previdência pública e a privada, conversamos com o especialista Adriano Severo que, há cerca de 10 anos, é consultor de investimentos na Severo Capital.

Jornal do Comércio - Quando uma pessoa deveria começar a se preparar financeiramente para a aposentadoria?

Adriano Severo - Assim que ela começar a receber uma renda, porque quanto antes a pessoa começar, menos ela precisa juntar e assim ela consegue ter um resultado melhor. O tempo é um aliado da pessoa. Então, por isso, quando começar a receber alguns salários, já é interessante se programar.

Jornal do Comércio - Você acredita que existe uma idade que seja tarde demais para começar a investir pensando na aposentadoria?

Severo - Tarde demais não é. Quanto mais tarde a pessoa começar pior, mas é melhor ter alguma reserva, alguma quantia já acumulada do que pensar que já está muito tarde e acabar não adiantando nada. O primeiro passo é separar alguma quantia da sua renda e tanto faz um percentual ou algo fixo. É importante separar alguma quantia confortável. No primeiro momento é mais importante criar o hábito, é muito mais relevante do que uma quantia exata. O importante é definir um valor fixo ou um percentual e fazer essa separação todos os meses.

JC - Existe algum cálculo de quanto dinheiro uma pessoa precisa ter acumulado para manter seu padrão de vida?

Severo - Existem alguns cálculos, mas não gosto de utilizar porque a economia, principalmente a do Brasil, muda muito ao longo do tempo. Um valor previsto hoje pode ser completamente diferente daqui a 30 anos. O custo de vida é muito específico de cada indivíduo e da família. É interessante ir ajustando e atualizando esse valor, acompanhando a inflação ano a ano.

Jornal do Comércio - Então você acha que não é possível estabelecer um percentual da renda que deveria ser destinado à aposentadoria mensalmente?

Severo - O percentual destinado da renda é válido, a pessoa pode estipular 5, 10, 20%, dependendo de quanto ela ganha. O que não dá para fazer é pré-definir o valor final em dinheiro que ela precisa juntar para manter o mesmo padrão de vida. Estipulando o percentual, a pessoa vai ganhando mais e, conforme aumenta a renda, aumenta também o que está guardando, o que colabora para uma aposentadoria mais tranquila.

Jornal do Comércio - Você acredita que o brasileiro costuma subestimar o quanto vai precisar para viver na aposentadoria?

Severo - Sim, porque muitos não guardam. Pelos meus atendimentos, vejo que muita gente acha que é algo para depois, ou então acaba consumindo toda a renda. As pessoas só se preocupam quando estão mais perto de se aposentar. Os números mostram que mesmo recebendo uma renda da previdência pública, elas ainda têm que continuar trabalhando para complementar a renda, porque não é suficiente.

Jornal do Comércio - Em quais situações a previdência privada vale a pena?

Severo - Ela vale a pena se a pessoa não quer buscar uma consultoria de investimentos para o seu negócio ou se não quer aprender e fazer por conta própria, pois serve como uma ferramenta fácil e prática de acumular patrimônio. Mas se a pessoa quiser montar uma carteira completa e personalizada, ela pode escolher ativos como ações, fundos imobiliários e títulos públicos, garantindo uma estratégia mais alinhada que pode



Consultor destaca a importância de manter disciplina na formação de uma reserva financeira para a aposentadoria

trazer mais retornos.

Jornal do Comércio - Como se escolhe entre o PGBL e o VGBL?

Severo - O PGBL pode ser escolhido quando a pessoa pode abater o Imposto de Renda. Para quem tem carteira assinada, declaração completa, dá para abater até 12% da renda bruta. O VGBL serve para complementar; ele não tem dedução na declaração, apenas imposto sobre o rendimento. No PGBL, há imposto sobre o valor total aportado, mas como abate parte do imposto na declaração, destina-se mais valor para render. A pessoa deve aproveitar os 12% do PGBL e o que passar disso direcionar ao VGBL.

Jornal do Comércio - O que se deve analisar em um plano de previdência antes de transferir o dinheiro para ele?

Severo - É interessante analisar por quanto tempo ainda vai contribuir e qual será a tabela,

regressiva ou progressiva. A tabela progressiva é baseada na renda mensal e atualizada ano a ano. A regressiva diminui a alíquota com o passar do tempo: em até dois anos, é 35%. Para aplicações acima de 10 anos, a alíquota reduz para 10%. Se a pessoa for se aposentar em poucos anos (em até quatro anos, por exemplo), vai pagar muito imposto na regressiva, então a tabela progressiva pode fazer mais sentido.

Jornal do Comércio - Para quem é CLT e já contribui para o INSS, qual deveria ser o papel de uma previdência complementar?

Severo - Para quem é CLT, vai ser interessante utilizar o PGBL para abater uma parte do imposto até os 12%. Também é preciso levar em consideração as novas regras de isenção que ocorrerão. A prioridade deve ser utilizar o que pode de benefício no PGBL para só depois ir para o VGBL.

Jornal do Comércio - Para os autônomos, esse planejamento tem que ser diferente?

Severo - Os autônomos poderiam focar em um VGBL, se não tiverem como abater o seu imposto de renda. É importante destacar que ela deve ser pensada só para aposentadoria e não usada como reserva de emergência, pois quando se faz um resgate na previdência é preciso esperar dois meses para um novo resgate. Há uma trava para as movimentações.

Jornal do Comércio - Quais são os erros mais comuns de

quem começa a planejar a aposentadoria? Concentrar todo o dinheiro em um único investimento pode ser um risco?

Severo - Os erros são deixar para depois, demorar a começar, começar com valores muito baixos em relação à sua renda e esperar pagar as contas para ver o que sobra para guardar. Sacar a previdência antes da hora interfere no projeto. Sobre o investimento único, sim, pode ser um risco, porque a previdência não tem seguro. É preciso pesquisar instituições que tenham solidez e verificar se oferecem a possibilidade de portabilidade, para transferir sem impactos caso a rentabilidade não esteja boa.

Jornal do Comércio - Você acha que as pessoas estão levando em consideração que estamos vivendo cada vez mais e podem viver até 30 anos depois de se aposentar? E como a inflação pode corroer a reserva?

Severo - Não costumam levar em consideração. A expectativa de vida tem aumentado e o custo de vida também. Muita gente precisa voltar a trabalhar ou depender de doações de familiares. Para a inflação não corroer o patrimônio, o principal é que a pessoa consiga guardar sempre e tentar guardar mais conforme também aumenta a sua renda. Depois da aposentadoria, a tendência é gastar mais com passeios e também os medicamentos ficam mais caros.



O primeiro passo é separar alguma quantia da sua renda. No primeiro momento, é mais importante criar o hábito.

CRÉDITO

Marco pode abrir espaço para maior concorrência

Até o fim de setembro, Susep recebeu dois pedidos de apresentação técnica de cooperativas e 64 de administradoras de proteção mutualista

Loraine Luz, Especial

economia@jornaldocomercio.com.br

Sistemas de crédito cooperativo como Cresol, Sicoob e Sicredi discutem internamente, “em estágios avançados”, como montar um modelo cooperativo de seguros viável. A afirmação é de Hugo Andrade, coordenador do Ramo Seguros do Sistema Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), para quem “há demanda real” no setor.

“Há espaço para todos, e as cooperativas chegam para ampliar esse mercado”, avalia. No âmbito local, conforme o Sistema Ocergs (Organização das Cooperativas do RS), ainda não há nenhuma cooperativa gaúcha vinculada à entidade que esteja estruturando projetos na área.

O desfecho desses movimentos impacta a escolha pelos consumidores, na medida em que podem ampliar a concorrência e o acesso a apólices. A abertura de mercado pode ir além: a Lei Complementar 213/2025, promulgada no começo do ano passado, que estabelece o marco regulatório para as sociedades cooperativas de seguros também o faz para as operações de proteção patrimonial mutualista. Em maio, resoluções do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) – a 491 para mutualismo e a 492 para cooperativas – regulamentaram o comportamento desses novos participantes do setor.

O processo de autorização desses operadores, junto à Superintendência de Seguros Privados (Susep), prevê duas etapas: a autorização prévia e a homologação da permissão para funcionamento. Antes do protocolo formal do pedido de autorização e da documentação necessária, os interessados realizam uma apresentação técnica do projeto de constituição perante a equipe técnica da autarquia. Somente depois disso é que se inicia formalmente a primeira etapa do processo.

“As cooperativas e a



Veroneze avalia que a entrada das cooperativas e da proteção patrimonial mutualista deve ampliar a concorrência

proteção patrimonial mutualista não representam uma ameaça estrutural ao mercado segurador tradicional, mas tendem a aumentar a concorrência em segmentos massificados, como automóvel, rural e PME”, avalia Cleverton Veroneze, diretor do Sindicato das Seguradoras do RS (SindsegRS).

Para o especialista, o principal ponto de atenção das seguradoras não é apenas a disputa por clientes, mas garantir que a competição ocorra sob regras equilibradas, evitando a arbitragem regulatória:

“O resultado mais provável é um ambiente mais competitivo, com pressão por eficiência, melhor experiência do cliente e maior disciplina de preços, sem necessariamente comprometer a sustentabilidade técnica do setor”.

Até 30 de setembro, a Susep diz ter recebido solicitações para realizar duas apresentações técnicas de cooperativas de seguros e 64 de administradoras de proteção patrimonial mutualista. As reuniões ocorrem dentro da capacidade operacional da área de autorizações, e alguns projetos que já passaram por essa fase protocolaram pedido formal e estão em análise. A autarquia

não informou quantos são, de que modelo nem a origem dos interessados.

Cinco meses após as regulamentações, ainda não é possível ter clareza sobre quais produtos chegarão ao consumidor, a que custo e até que ponto esse novo modelo conseguirá alcançar segmentos que o mercado tradicional ainda não alcança. Os reflexos no preço permeiam a expectativa do setor.

“O principal ponto de atenção para as seguradoras não é apenas a competição comercial, mas a necessidade de garantir que todos os participantes atuem sob regras equilibradas, com níveis compatíveis de supervisão, governança, solvência e proteção ao consumidor. É justamente nesse contexto que surge a preocupação com eventuais situações de arbitragem regulatória”, reforça Veroneze.

Ele acrescenta que, “se o ambiente regulatório evoluir de forma harmonizada, o efeito mais provável será positivo para o mercado como um todo: maior concorrência, estímulo à inovação, busca por eficiência operacional, aprimoramento da experiência do cliente e maior disciplina na formação de preços”.

“Ainda estamos na fase inicial

da longa caminhada que a Susep estabeleceu para que tudo seja detalhadamente regido. Certamente teremos, dentro de alguns anos, mais opções, principalmente para atender riscos específicos”, avalia André Luiz Araújo Thozeski, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Sincor-RS).

Até o momento, conforme a OCB, Cresol, Sicoob e Sicredi são os mais próximos de cruzar a fronteira entre ser uma cooperativa de crédito que oferece seguros como parte de seu portfólio de soluções financeiras (normalmente por meio de uma parceria com seguradoras tradicionais) e ser de fato uma cooperativa de seguro que assume o risco da apólice.

“Mas não é só no crédito que vemos este movimento”, garante Andrade.

“Os ramos de infraestrutura, agro e transporte também estão debatendo as melhores alternativas de seguros cooperativos”, acrescenta.

Em nota, a Cresol afirma que “está acompanhando o movimento de regulamentação das cooperativas de seguros e mantém estudos internos para avaliar o tema e seus possíveis desdobramentos para o sistema”.

Para Lucas Varela, superintendente de Negócios do Sicoob Central SC/RS, o momento “ainda é de construção e avaliação desse modelo”.

A Central acompanha esse movimento de uma forma bastante positiva:

“O sistema está avaliando os aspectos regulatórios, que ainda são novidades. A formatação de uma cooperativa de seguros vai exigir capital e governança, pontos que também estão em discussão. E depois será necessário definir como operacionalizar e distribuir os serviços para que o modelo de cooperativa seja sustentável”, explica Varela. Sicredi não retornou até o fechamento deste caderno.

A aposta da OCB, segundo seu porta-voz, é levar proteção a quem hoje tem pouca oferta, como o pequeno produtor rural, o pequeno empreendedor e as famílias do interior, onde a oferta de seguros é mais restrita.

“Em 1.072 municípios brasileiros, a cooperativa de crédito, por exemplo, é a única instituição financeira com atendimento presencial. Essa rede mostra onde as cooperativas de seguros podem fazer diferença”, pontua.

TÂNIA MEINERZ/JC

MAPA ECONÔMICO DO RS PANORAMA

REGIÕES: NORTE | SUL | CENTRO | SERRA | METROPOLITANA

Depois de percorrer diferentes regiões e revelar os principais vetores de desenvolvimento do Estado, o Mapa Econômico do RS apresenta sua edição Panorama, encerrando a temporada 2026 com um grande encontro.

Um momento para revisitar os caminhos percorridos, **compartilhar experiências e discutir cases e oportunidades** que estão impulsionando o desenvolvimento do Rio Grande do Sul.



**ESCANEE O
QR Code
E PARTICIPE
DO EVENTO**



**30 DE
NOVEMBRO
DE 2026 | 17H**

**Teatro da PUCRS
Prédio 40
Estacionamento 1**
ao lado do Museu

Av. Ipiranga, 6681
Porto Alegre - RS

Apresentação
e mediação:
Guilherme Kolling
Editor-chefe do JC.

REALIZAÇÃO:

Jornal do Comércio **93**
O jornal de economia e negócios do RS ANOS

PARA CRESCER

Cooperativas
apostam
em seguros
sob medida

OCB vê espaço para coberturas específicas e destaca que novos modelos terão exigências semelhantes às das seguradoras tradicionais

Para a Sistema Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), uma das maiores contribuições que o cooperativismo pode trazer para o mercado de seguros é a oferta de produtos bem específicos:

“A cooperativa nasce das necessidades de um grupo de pessoas e conhece de perto a realidade de quem está protegendo: a safra, o tamanho do negócio, o município, o tipo de risco. Com isso, pode desenhar coberturas para situações que o mercado tradicional considera pequenas demais ou distantes demais para atender”, afirma Hugo Andrade, coordenador do Ramo Seguros na OCB.

A OCB não projeta seguros mais baratos. Segundo Andrade, o preço será “consequência” do modelo, que não tem acionista externo a remunerar. E alerta: a cooperativa de seguros cumpre exigências prudenciais equivalentes às do restante do mercado. Precisa manter patrimônio acima do capital mínimo, ter provisões técnicas suficientes, seguir as

mesmas regras de resseguro e passar por auditoria independente todos os anos. A diferença está no destino do resultado.

“O ganho pode aparecer no preço, na devolução de sobras ou nas duas formas, conforme a gestão de cada cooperativa”, esclarece.

Para a OCB, as cooperativas ampliam o mercado em vez de disputá-lo com as seguradoras. A cooperativa pode dividir riscos em cosseguro com seguradoras e contratar resseguro no mercado.

“É a primeira vez que se cria essa ponte entre o sistema cooperativo e o mercado segurador convencional”, observa Andrade.

Ele cita que cooperativas e mútuas respondem por cerca de 26% do mercado mundial de seguros, segundo dados da Federação Internacional de Cooperativas e Seguros Mútuos (ICMIF) e passam de 40% em países como Estados Unidos, França e Alemanha. Já sobre a proteção patrimonial mutualista, reconhece que “haverá, de alguma forma, concorrência” com as cooperativas de seguros.

Um aspecto que requer atenção é o risco de, ao seguir as novas normas, a cooperativa perca as características que moldam sua identidade. Seguros, como o oitavo ramo cooperativista, foi



Cooperativas de crédito avançam nos estudos para atuar no mercado de seguros, o que pode ampliar concorrência

aprovado em assembleia pelo Sistema OCB em março de 2025. Em outros países, o setor está entre os mais fortes do cooperativismo. Andrade acrescenta que o “Sistema OCB trabalhou por mais de dez anos, junto com a Susep e outros atores do setor, para que esse marco regulatório existisse”.

Depois da publicação da norma, “seguimos acompanhando as cooperativas nessa fase de estruturação”. Em junho, a OCB realizou com a Susep um webinar para orientar as cooperativas sobre os procedimentos. E disponibiliza cursos de capacitação que abordam a temática.

Os dois novos caminhos em vigor

As Resoluções CNSP nº 491 e nº 492, ambas de 4 de maio de 2026, estabelecem, respectivamente, as normas gerais para operações de proteção patrimonial mutualista e para as sociedades cooperativas de seguros. As resoluções regulamentam a Lei Complementar nº 213, de 2025, que passou a prever a atuação de cooperativas de seguros e instituiu o mercado de proteção patrimonial mutualista, a ser operacionalizado por administradoras.

Cooperativa de seguro e proteção mutualista são dois modelos jurídicos e operacionais diferentes – a primeira não pode operar

como a segunda. Ambos são fiscalizados por Susep e CNSP.

Segundo o diretor da Susep, Carlos Queiroz, em evento de maio, a estruturação do cooperativismo de seguros tem arquitetura inspirada na experiência consolidada do cooperativismo de crédito.

O modelo mutualista permite que grupos de pessoas se organizem para dividir riscos entre si, em vez de comprar seguro de uma seguradora tradicional. A regulamentação delimita o escopo de atuação do segmento, concentrado na proteção de danos patrimoniais de veículos e de

responsabilidades a eles associadas, ao mesmo tempo em que permite a atuação complementar do mercado segurador e do resseguro.

Júlia Normande Lins, diretora da Susep, relatou em entrevista ao Valor Econômico que, dentro dos 75 milhões de veículos que constituem a frota circulante brasileira, mais de 40 milhões não possuem cobertura por seguro ou por proteção veicular.

A expectativa da Susep é de que as cooperativas ampliem o acesso ao seguro em regiões ou públicos ainda pouco atendidos pelas seguradoras tradicionais.

Confira algumas diferenças,
conforme o texto das resoluções

Cooperativa de seguros

- ▶ **O que é:** cooperativa que opera seguros para seus próprios associados.
- ▶ **Natureza da operação:** é seguro. As regras de seguradoras valem de forma subsidiária.
- ▶ **Quem gere:** a própria cooperativa, com Conselho de Administração, Diretoria e Conselho Fiscal.
- ▶ **Quem participa:** pessoas físicas e jurídicas associadas, conforme critérios do estatuto. Ficam de fora órgãos públicos e empresas concorrentes.
- ▶ **Vende para não associados?** não. A singular só opera com associados.
- ▶ **O que oferece:** sem lista fechada de ramos. Proíbe petróleo, riscos nomeados e operacionais, global de bancos, aeronáuticos, marítimos e nucleares. Também proíbe seguros de capitalização e de repartição de capitais de cobertura. Os ramos de cada cooperativa vêm do estatuto.

Proteção patrimonial mutualista

- ▶ **O que é:** grupo de pessoas que divide entre si os custos dos danos que acontecerem, sem contratar seguradora.
- ▶ **Natureza da operação:** a norma diz que não é seguro nem substitui o seguro obrigatório, e a informação deve constar em destaque nos contratos e na publicidade.
- ▶ **Quem gere:** uma administradora, que precisa ser sociedade anônima, com objeto exclusivo e autorização da Susep. A associação representa os participantes e faz apoio operacional.
- ▶ **Quem participa:** pessoas físicas ou jurídicas que sejam membros de uma mesma associação e adiram ao grupo por contrato.
- ▶ **Vende para não associados:** só para membros da associação.
- ▶ **O que oferece:** só três coisas – danos ao veículo terrestre, responsabilidade civil por acidente com o veículo protegido, e assistências ligadas a esses riscos.

Conecte sua marca a quem *decide.*

Fortaleça sua
presença onde
as escolhas
acontecem.



Alcance um público qualificado, formado
por gestores, empresários e tomadores de
decisão do sul do país.

Jornal do Comércio
O jornal de economia e negócios do RS



Acesse
o QR Code
e anuncie

Siga nossas redes sociais:      

Baixe o App:





NOTÍCIAS DO SEGURO

O essencial do mercado em um só lugar.

O portal Notícias do Seguro é o mais importante hub de informação e conhecimento sobre temas como seguros gerais, previdência privada e vida, saúde suplementar e capitalização.

O portal é a voz oficial do setor sobre diferentes temas como proteção financeira, riscos climáticos, longevidade, saúde suplementar, infraestrutura, tecnologia, inteligência artificial, sustentabilidade e economia.

Notícias do seguro, sua fonte confiável de conhecimento!

noticiasdoseguro.org.br

