

Conjuntura CNseg



Destaques dos
Segmentos



Boxe
Jurídico



Boxe de
Sustentabilidade



Boxe
Estatístico



Boxe
Regulatório



Projeção da
Arrecadação



Produção
Acadêmica
em Seguros

**Destaques dos
Segmentos e
Projeções**

SUMÁRIO



■ APRESENTAÇÃO	3
----------------------	---

■ DESTAQUES DOS SEGMENTOS

Danos e Responsabilidades	4
---------------------------------	---

Capitalização	6
---------------------	---

Saúde Suplementar	8
-------------------------	---

■ BOXE JURÍDICO	10
-----------------------	----

STF define: não incidem PIS e Cofins sobre as receitas financeiras oriundas de aplicações financeiras das reservas técnicas das seguradoras

■ BOXE SUSTENTABILIDADE	12
-------------------------------	----

Os seguros que estão chegando para todos os bolsos

■ BOXE ESTATÍSTICO	14
--------------------------	----

Aprendizado federado para a previsão da ocorrência, frequência e severidade de sinistros no seguro Automóvel

■ BOXE REGULATÓRIO	18
--------------------------	----

Operacionalização da reforma tributária no mercado segurador: da definição normativa à construção de soluções tecnológicas viáveis

■ PROJEÇÃO DA ARRECADAÇÃO	23
---------------------------------	----

■ PRODUÇÃO ACADÊMICA EM SEGUROS	30
---------------------------------------	----

APRESENTAÇÃO

A CNseg

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) é uma associação civil, com atuação em todo o território nacional, que reúne as Federações que representam as empresas integrantes dos segmentos de Seguros, Previdência Privada Complementar Aberta e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização.

A CNseg tem como missão contribuir para o desenvolvimento do sistema de seguros privados, representar suas associadas e disseminar a cultura do seguro, concorrendo para o progresso do País.

A Conjuntura CNseg é uma análise mensal dos segmentos de Seguros de Danos e Responsabilidades, Coberturas de Pessoas, Saúde Suplementar e Capitalização, com o objetivo de examinar aspectos econômicos, políticos e sociais que podem exercer influência sobre o mercado segurador brasileiro. Em meses de referência de fechamento de trimestre, esta publicação reúne também os Destaques dos Segmentos, a atualização das Projeções de Arrecadação, os Boxes Informativos Estatístico, Regulatório, Jurídico, de Sustentabilidade e de Relações de Consumo, além do acompanhamento da Produção Acadêmica em Seguros.



Confederação Nacional das Seguradoras





DESTAQUES DOS SEGMENTOS

Danos e Responsabilidades

Um novo começo para o Seguro Rural no Brasil

A aprovação, pelo Senado Federal, do Projeto de Lei nº 2.951/2024 pelo, que concluiu sua tramitação no Congresso Nacional, pode representar um novo começo para o Seguro Rural no Brasil. Mais do que atualizar regras, o texto abre caminho para substituir a instabilidade que marcou essa política pública nos últimos anos por um sistema mais racional, previsível e compatível com a dimensão da agropecuária brasileira.

Essa mudança é histórica porque o Seguro Rural depende de planejamento. O produtor precisa saber, antes do plantio, se contará com apoio para contratar a proteção. Seguradoras e resseguradoras, por sua vez, necessitam de previsibilidade para dimensionar sua capacidade, desenvolver produtos, formar preços e permanecer nas regiões mais expostas. Quando os recursos da subvenção são reduzidos, bloqueados ou liberados fora do calendário agrícola, toda essa engrenagem perde eficiência.

Os números mostram a urgência da transformação. Em 2021, ano recorde para o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR), o programa alcançou 13,77 milhões de hectares, cerca de 14% da área cultivada. Em 2025, a área protegida caiu para 3,2 milhões de hectares, entre 2% e 3% da área potencialmente segurável. No mesmo período, os

recursos efetivamente aplicados no PSR recuaram de R\$ 1,179 bilhão para cerca de R\$ 482 milhões.

Essa retração ocorreu justamente quando os eventos climáticos se tornaram mais frequentes e severos. A safra 2021/2022 já havia demonstrado como secas, excesso de chuvas, geadas, granizo e outros fenômenos podem provocar perdas simultâneas em extensas regiões. Sem seguro, uma quebra de safra compromete a renda, o caixa, o acesso a novo crédito e os investimentos do ciclo seguinte. Em situações extremas, ameaça o patrimônio familiar e a permanência do produtor na atividade.

Ao fortalecer a subvenção ao prêmio, criar condições para o funcionamento efetivo do Fundo Catástrofe e ampliar a integração entre seguro e crédito rural, o novo marco proposto enfrenta pontos centrais dessa fragilidade. A inclusão da subvenção no planejamento orçamentário federal é especialmente relevante: permite avançar de uma política sujeita a oscilações anuais para uma política de Estado, organizada de acordo com o calendário e as necessidades da produção.

O Brasil passa, assim, a ter a oportunidade de se aproximar de grandes economias agrícolas nas quais o poder público participa de forma consistente do financiamento do seguro e da cobertura

de riscos catastróficos. Esse apoio não é um privilégio concedido ao produtor. É uma escolha estratégica para proteger uma atividade exposta a riscos sistêmicos, manter a oferta de alimentos e reduzir os custos de respostas emergenciais após as perdas terem ocorrido.

Nesse processo, o Zoneamento Agrícola de Risco Climático (ZARC) tem papel decisivo. Ao indicar, por município, cultura, tipo de solo e ciclo, as janelas de plantio com menor risco climático, o instrumento orienta o produtor e fornece base técnica para a contratação do seguro. Sua integração a uma política estável fortalece a prevenção, melhora a avaliação dos riscos e favorece o uso mais eficiente dos recursos públicos e privados.

A previsibilidade também pode estimular um círculo virtuoso: uma base maior de produtores protegidos favorece a diversificação dos riscos, amplia a capacidade do mercado e cria ambiente para novos produtos, tecnologias e modelos de cobertura, inclusive soluções paramétricas. O resultado esperado é um sistema mais acessível, eficiente e preparado para as diferentes realidades do campo brasileiro.

Seguro Rural, vale lembrar, não se limita ao Seguro Agrícola. Ele reúne proteções para a produção vegetal, as atividades pecuária e aquícola, as florestas, as benfeitorias, os produtos agropecuários, o penhor rural e a vida do produtor. É, portanto, uma infraestrutura de proteção da renda, do patrimônio e da continuidade da produção.

A aprovação no Congresso não encerra o trabalho. A sanção e uma regulamentação ágil serão decisivas, assim como a efetiva execução dos recursos previstos. Mas o país deu um passo essencial para romper um ciclo de avanços e retrocessos. Um dos maiores produtores de alimentos do mundo precisa de uma política de Seguro Rural à altura dessa responsabilidade. Proteger quem produz é também proteger o abastecimento, a segurança alimentar e a sustentabilidade da agricultura brasileira.





Capitalização

Quase um século de história, um futuro de novas possibilidades

Em 4 de setembro de 1929, o mercado brasileiro registrava a venda do primeiro Título de Capitalização. Era o início de uma trajetória que atravessaria diferentes momentos da história do país, acompanhando transformações econômicas, sociais e tecnológicas e se adaptando às novas necessidades da sociedade.

Hoje, 97 anos depois, a Capitalização se aproxima de seu centenário. Esse marco representa muito mais do que longevidade. É um convite para revisar uma trajetória de transformações, reconhecer o que foi construído ao longo desse caminho e, principalmente, pensar nos próximos capítulos dessa história.

Ao longo de quase um século, a Capitalização ampliou sua atuação, desenvolvendo diferentes modalidades e benefícios para atender a perfis e necessidades diversos. Atualmente, oferece soluções que vão do estímulo à disciplina financeira às garantias contratuais e ao apoio ao crédito, passando por ações de marketing e relacionamento e pela destinação de recursos a entidades beneficentes. Manteve, nesse percurso, uma característica essencial: a capacidade de apoiar o planejamento e contribuir para a realização de projetos e sonhos.

É justamente essa capacidade de se diversificar que permite olhar para os próximos anos com confiança. O centenário não deve ser apenas uma celebração do passado, mas também um marco para projetar o futuro.

Na FenaCap, essa visão já se traduz em ações concretas. A preparação para os 100 anos da Capita-

lização foi incorporada ao planejamento estratégico da Federação, que orientará sua atuação até 2028. A proposta é aproveitar esse período para resgatar e preservar a memória do setor, ao mesmo tempo em que se criam as condições necessárias para que a Capitalização continue evoluindo nas próximas décadas.

Será elaborado um livro sobre a história dos Títulos de Capitalização no Brasil, que reunirá relatos e registros históricos e contribuirá para a construção de uma agenda de celebrações que valorize aqueles que ajudaram a escrever essa trajetória. O movimento ganha um significado ainda maior porque, em 2027, a própria FenaCap completará 20 anos de atuação em defesa e representação do setor.

Mas preservar a história só faz sentido se ela ajudar a compreender melhor o futuro.

Por isso, o planejamento estratégico 2026–2028 estabeleceu prioridades voltadas ao desenvolvimento do mercado, à inovação e à ampliação das oportunidades para as diferentes modalidades de Capitalização. Entre elas estão o fortalecimento e a expansão de produtos, além da busca por novas frentes — inclusive no cenário internacional, com o avanço do GlobalCap. Essa iniciativa pioneira e estruturante tem como objetivo levar a experiência brasileira do setor a outros países.

Também está entre as prioridades ampliar a capacidade da FenaCap de produzir e compartilhar conhecimento por meio da iniciativa DataCap. A proposta é consolidar a Federação como um hub de informações para suas 17 empresas associadas, reunindo dados, análises e tendências. O objetivo é subsidiar

decisões mais estratégicas e promover uma compreensão cada vez mais qualificada do mercado.

Para avançar na entrega de valor e promover a evolução das modalidades de Capitalização — Incentivo, Instrumento de Garantia, Tradicional, Filantropia Premiável, Popular e Compra Programada —, a inovação será um eixo transversal, contemplando também a agenda regulatória. Nesse sentido, foi estruturado um conjunto de propostas para modernizar e aprimorar o ambiente regulatório, simplificar processos, fortalecer a segurança jurídica e criar condições mais adequadas para o desenvolvimento de novos produtos e soluções. Essa agenda se soma a iniciativas como o InovaCap, a adoção de ferramentas de inteligência artificial e a criação de uma central de serviços compartilhados, entre outras ações voltadas à modernização do setor, ao ganho de eficiência e à geração de valor para as empresas associadas e para a Capitalização.

Ao mesmo tempo, a agenda ambiental, social e de governança (ASG) ganha espaço próprio com o SustentaCap, iniciativa que pretende estruturar um plano de desenvolvimento sustentável para a Capitalização, com base em referências reconhecidas internacionalmente e no mapeamento das contribuições das empresas. Nesse contexto, a FenaCap também contribuiu para a elaboração da Taxonomia Sustentável do Mercado Segurador (TSS), iniciativa que busca estabelecer referências comuns para classificar atividades e práticas relacionadas à sustentabilidade. A ambição é transformar compromissos em propostas concretas e resultados que possam ser acompanhados por meio de métricas.

Outro eixo importante será o fortalecimento do diálogo institucional. A FenaCap pretende, com o

apoio da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), ampliar sua atuação junto aos Poderes Executivo e Legislativo e ao órgão regulador, promovendo uma agenda cada vez mais propositiva e contínua. Com o Radar FenaCap, o monitoramento do ambiente regulatório e legislativo será acompanhado de análises de impacto e propostas de atuação, o que permitirá responder com mais agilidade às mudanças e contribuir de maneira mais efetiva para o aperfeiçoamento do ambiente de negócios.

Tudo isso parte de uma convicção: o futuro da Capitalização será construído pela combinação entre a experiência acumulada ao longo de 97 anos e a disposição para inovar.

Celebrar essa trajetória é reconhecer um instrumento que soube acompanhar as transformações do país sem perder sua essência. É também reconhecer o trabalho de milhares de profissionais e empresas que contribuíram para essa história e que continuam ajudando a construir novos caminhos para o setor.

O maior desafio, à medida que o centenário se aproxima, é fazer com que essa marca represente não apenas longevidade, mas também renovação. A meta é que a Capitalização chegue aos 100 anos celebrando o que foi construído e, sobretudo, esteja preparada para os próximos 100.

A Capitalização tem uma história de 97 anos no Brasil. E uma longa história de futuro pela frente.

Por Denis Moraes,

presidente da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap)

■ Saúde Suplementar

Lei dos Planos de Saúde: há regulação demais no Brasil

Simplificar é condição para ampliar acesso, inovação e competição

A Lei nº 9.656/1998, que moldou o mercado de saúde suplementar no Brasil, completou 28 anos. Um bom momento para refletir sobre seus impactos. Um dos principais efeitos adversos que a literatura econômica aponta em relação à regulação (em sentido amplo) é sua capacidade de inibir a inovação. Claro que isso não significa que os reguladores (também em sentido amplo) devam deixar de regular, mas esse é um elemento muito sério a ser levado em consideração antes de produzir uma intervenção, em particular se o mercado regulado for competitivo. Isso faz parte da avaliação de custo-benefício de uma lei ou norma (atualmente mais conhecida como Análise de Impacto Regulatório (AIR)). Se o custo-benefício for negativo, a decisão deve ser pela não intervenção. A propósito, a literatura também é muito clara ao estabelecer que um dos principais efeitos benéficos dos mercados em livre concorrência é o estímulo à inovação.

No Brasil, a regulação econômica de produtos na saúde suplementar começa no âmbito legislativo. A Lei dos Planos de Saúde estabelece uma série de condições que, propositalmente ou não, limitam a diversificação de produtos. Para começar, a lei determina, logo em suas definições (art. 1º), que os planos de saúde (incluindo os seguros privados) não podem ter limite financeiro.

Isso quer dizer que o produto não pode ser desenhado com um limite de indenização, elemento típico de contratos de seguro (para que os atuários consigam precificar os riscos e dimensionar os limites de exposição da seguradora). Por exemplo, a regulação dos seguros de danos e de pessoas no país prevê limites dessa natureza com clareza. Claro que há especificidades, mas os limites estão sempre presentes. Nos seguros de danos, o limite de indenização não pode ser superior ao valor do bem segurado (como em um seguro de carro ou residencial). Nos seguros de pessoas, é o próprio seguro de

vida). Com esses elementos, as seguradoras precificam seus produtos e assumem o risco atuarial.

Voltando ao setor de saúde, é possível encontrar produtos com essas características em mercados de países desenvolvidos. Nos Estados Unidos, por exemplo, é permitido que os seguros de saúde tenham limite de indenização estabelecido em contrato. Até o limite definido pelas partes, a responsabilidade pelas despesas assistenciais é da seguradora (normalmente após ser atingido o valor de uma franquia, também definida em contrato). A mesma possibilidade existe em países como Chile, Austrália, Portugal e Espanha. O ponto relevante é que, em geral, essa prática não é proibida. O próprio mercado estabelece as práticas mais usuais, de acordo com a demanda (preferências dos consumidores).

Outros elementos típicos de contratos de seguro são os fatores moderadores (também chamados de mecanismos de regulação). Essas denominações são utilizadas porque esses mecanismos têm como função alinhar incentivos para evitar desperdícios na utilização do produto e coibir seu uso indevido (risco moral). Os mais conhecidos são as franquias e as coparticipações.

No Brasil, a legislação não proíbe o uso de fatores moderadores, mas esse é um assunto muito sensível no âmbito infralegal. As discussões públicas costumam estar associadas ao uso desses mecanismos como forma de inibir o acesso à cobertura contratada, e não como forma de moderar o uso dos planos de saúde e promover economia de recursos escassos. Houve, inclusive, interferência do Supremo Tribunal Federal (STF), em 2018, na tentativa de regulação da matéria pela agência reguladora setorial, a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

É importante destacar que, na experiência internacional, o uso desses fatores é largamente difundido, tanto

em países desenvolvidos quanto em economias emergentes. A lógica econômica é bastante simples: afinal, os recursos da saúde pública e privada precisam ser usados de forma racional e moderada para que todos possam ter acesso. Caso contrário, os recursos ficam muito caros ou se esgotam.

A regulação estabelece outros elementos que afetam a capacidade das operadoras de planos de saúde de desenhar e oferecer produtos diversificados para a população. Por exemplo, a Lei nº 9.656/1998 até permite a segmentação de coberturas entre ambulatorial, hospitalar e obstétrica, mas há preferência pelo plano-referência de assistência à saúde, que inclui todas as coberturas e cuja oferta é obrigatória (arts. 10 e 12). O reflexo disso pode ser percebido no mercado. Atualmente, 95% dos produtos comercializados incluem pelo menos as coberturas ambulatorial e hospitalar.

Apesar de permitir as segmentações indicadas, a lei não permite segmentações quanto à amplitude dessas coberturas. Com efeito, todos os produtos precisam cobrir tudo o que está previsto no rol de procedimentos e eventos em saúde (art. 10), que é continuamente atualizado e fortemente impactado pela evolução científica e tecnológica (que, nesse setor, curiosamente encarece o acesso). Por exemplo, atualmente, no Brasil, um consumidor não consegue contratar um plano de saúde com cobertura ambulatorial e hospitalar sem incluir tratamentos oncológicos e para doenças raras, o que naturalmente eleva de forma significativa os preços dos produtos disponíveis e restringe o acesso.

Em âmbito infralegal, há outras normas que afetam a oferta de produtos. O modelo de *price cap* atualmente vigente para planos individuais é um exemplo extremo. A legislação impõe forte pressão sobre os custos (com ampla exigência de coberturas assistenciais e dificuldade de rescisão contratual), e o regulador não permite que os preços sejam a variável de ajuste para equilibrar os mercados. O resultado, pouco surpreendente, é o desaparecimento desses produtos. Trata-se do caso clássico em que a regulação estrita de preços e as barreiras à saída se transformam em barreiras à entrada.

Mas há uma forma mais interessante de avaliar se tantas intervenções regulatórias estão atuando no melhor interesse da população que buscam proteger. No Brasil, é possível observar o surgimento de mercados que sugerem que a produção regulatória, apesar de tipicamente feita com a melhor das intenções pelo legislador, pelo Judiciário ou pelo regulador, pode ter sido exagerada ao longo do tempo.

A demanda por seguros internacionais (oferecidos à margem das regras aplicáveis aos planos de saúde no país) e por cartões de desconto (produtos simplificados de acesso à saúde privada, em que há copagamento integral pelo beneficiário) indica claramente que há demanda por produtos de assistência à saúde mais acessíveis, ainda que com coberturas menos amplas e/ou presença relevante de mecanismos moderadores, como franquias e coparticipações.

Ainda não há números oficiais sobre o assunto, mas a própria ANS, em recente decisão de sua diretoria colegiada, que abriu tomada pública de subsídios sobre o mercado de cartões de desconto, mencionou a estimativa de 60 milhões de clientes. Nenhum mercado desse tamanho pode ser ignorado (mesmo que o número real seja metade desse total).

Há enorme demanda no Brasil por produtos de assistência à saúde mais acessíveis. No entanto, há também pressão constante por mais regulação. Diante dessa contradição, vale refletir sobre quais regulações funcionaram efetivamente, trazendo estabilidade e proteção ao consumidor, e quais geraram restrição de oferta, limitaram a concorrência e a inovação e, por fim, atuaram em sentido contrário aos interesses do consumidor, apesar das melhores intenções do regulador. Sem uma ampla reflexão nesse sentido, passados 28 anos da legislação original, dificilmente romperemos a barreira dos 25% de inclusão social.

Por Rafael Scherre,

Diretor de Regulação Econômica da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde)

BOXE JURÍDICO

STF define: não incidem PIS e Cofins sobre as receitas financeiras oriundas de aplicações financeiras das reservas técnicas das seguradoras

O Supremo Tribunal Federal (STF) concluiu, em sessão plenária realizada em 2 de setembro, o julgamento do Tema de Repercussão Geral nº 1.309, fixando a tese de que as receitas financeiras oriundas das aplicações financeiras das reservas técnicas das seguradoras não integram a base de cálculo da contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins). A decisão, tomada por maioria de seis votos a quatro, encerra um debate que se arrastava há anos na Corte e tem impacto direto sobre o setor de seguros.

O que estava em discussão

O caso, representado pelo Recurso Extraordinário nº 1.479.774/RJ, discutia se os rendimentos obtidos com as aplicações financeiras das reservas técnicas — recursos que as seguradoras são legalmente obrigadas a constituir e manter aplicados em ativos de alta liquidez, como títulos públicos — poderiam ser enquadrados no conceito constitucional de faturamento ou de receita operacional típica, hipótese que autorizaria a incidência das contribuições.

A tese vencedora, de relatoria do ministro Luiz Fux, partiu da premissa de que a constituição das reservas técnicas não decorre de uma escolha empresarial voltada à obtenção de lucro, mas de uma exigência regulatória destinada a garantir a solvência das seguradoras e sua capacidade de honrar compromissos futuros perante segurados e beneficiários. Por não decorrerem da atividade-

-fim das seguradoras — a venda de coberturas securitárias —, essas receitas financeiras não se enquadrariam no conceito de faturamento para fins de incidência do PIS e da Cofins.

Como votaram os ministros

O julgamento foi retomado após a devolução do pedido de vista do ministro Alexandre de Moraes, que abriu divergência em relação ao entendimento do relator. Para o ministro, seria constitucional a incidência das contribuições sobre essas receitas, ressalvadas eventuais exclusões previstas em lei.

Na sequência, os ministros Dias Toffoli, André Mendonça, Nunes Marques, Cármen Lúcia e Edson Fachin acompanharam o voto do relator, formando a maioria de seis votos pela não incidência. Os ministros Flávio Dino, Cristiano Zanin e Gilmar Mendes acompanharam a divergência aberta pelo ministro Alexandre de Moraes, compondo os quatro votos vencidos.

A atuação da CNseg

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) participou do processo na condição de *amicus curiae*, apresentando à Corte os fundamentos técnicos e regulatórios que sustentam a distinção entre receita operacional típica e rendimentos vinculados ao cumprimento de obrigações legais de solvência.

Nesse aspecto, a decisão confirma o entendimento

de que a constituição das reservas técnicas decorre de obrigação regulatória imposta às seguradoras e se destina à garantia do cumprimento dos contratos firmados com os segurados. Os ativos garantidores dessas provisões, por sua vez, submetem-se a exigências prudenciais específicas. Dessa forma, a receita advinda dessas aplicações financeiras, realizadas para a constituição de ativos garantidores, não decorre das atividades empresariais típicas do mercado segurador nem representa uma escolha voluntária orientada à obtenção de lucro. Assim, essas receitas não devem ser inseridas no conceito constitucional de faturamento, configurando, antes, um mecanismo de recomposição do valor econômico dos recursos dos segurados e de formação de poupança de longo prazo, com reflexos diretos no financiamento da economia real.

Por que o tema importa além da discussão tributária

A controvérsia jurídica tem lastro em uma característica pouco discutida fora do setor: a rentabilidade dessas reservas não representa um ganho discricionário da seguradora, mas consiste em mero mecanismo de recomposição inflacionária e de manutenção do equilíbrio atuarial da carteira exigido pela própria regulação estatal — aspecto que artigos técnicos publicados no período que antecedeu o julgamento também destacaram, ao situar a controvérsia no contexto mais amplo da coerência entre política tributária e regulação prudencial do setor. Além disso, a discussão tem forte relevância econômica, dado que as reservas técnicas tornam as seguradoras e entidades abertas de previdência complementar alguns dos maiores investidores institucionais do país, com parcela relevante do estoque da dívida pública federal em suas carteiras, além de aplicações em debêntures, letras financeiras, Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs), Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRAs) e outros instrumentos que financiam o setor produtivo.

Os próximos passos

Encerrado o julgamento, o Tema 1.309 segue sua tramitação regular no STF, com a publicação do acórdão. Uma vez publicado o acórdão e após o trânsito em julgado, o precedente vinculará os demais processos em tramitação sobre a mesma matéria em todas as instâncias do Judiciário, conferindo maior previsibilidade ao setor, aos órgãos reguladores e à administração tributária quanto à delimitação do conceito constitucional de faturamento aplicável às receitas financeiras das reservas técnicas.



BOXE SUSTENTABILIDADE

Os seguros que estão chegando para todos os bolsos

Uma dimensão populacional equivalente à do quarto maior estado do país. Cerca de 12 mil comunidades, que abrigam 17,2 milhões de pessoas, formam o universo de moradores de favelas e periferias, um dos públicos prioritários da agenda de expansão do setor segurador. Essa frente de atuação teve início em 2025 e faz parte da implementação da agenda de inclusão securitária prevista no Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização (PDMS), estruturado em 65 metas com horizonte até 2030.

Para reduzir a conhecida lacuna de proteção existente no país, o PDMS reconhece a necessidade de fortalecer a imagem do setor, enfrentando o desconhecimento da população sobre seguros e estimulando o desenvolvimento de soluções voltadas às necessidades ainda não atendidas, especialmente entre grupos historicamente pouco protegidos. Foi nesse contexto que os seguros inclusivos se consolidaram como uma das frentes estratégicas da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

Uma pesquisa realizada em 2025 pela CNseg, em parceria com o Instituto Locomotiva, com 600 moradores de favelas e periferias de todo o país, revela uma demanda significativa e ainda insuficientemente atendida. Segundo o levantamento, 85% dos entrevistados já buscaram informações sobre seguros ou gostariam de conhecer melhor esses produtos, indicando que a baixa presença do setor nesses territórios não decorre da falta de interesse, mas de barreiras relacionadas ao acesso, à confiança, à linguagem e à adequação da oferta. Além disso, 69% manifestaram interesse em produtos

desenvolvidos especificamente para sua realidade, enquanto 62% afirmaram já ter enfrentado situações em que uma apólice poderia ter proporcionado maior segurança financeira.

Esses resultados embasaram a criação da plataforma **Seguros para Todos os Bolsos**, lançada em 2026. A iniciativa reúne ações voltadas ao cumprimento dos compromissos assumidos no PDMS. O plano estabelece dois objetivos centrais: ampliar em 20% a parcela da população atendida pelos produtos do mercado e elevar a participação do setor no Produto Interno Bruto (PIB), de 4,6% para 6,5%.

Alcançar essas metas passa necessariamente por acessar mercados ainda pouco explorados, por meio de soluções desenvolvidas para atender grupos historicamente subatendidos pelo mercado tradicional. Entre eles estão famílias com restrição de renda, microempreendedores individuais, microempresas, trabalhadores de plataformas digitais e outros segmentos que enfrentam maiores obstáculos para acessar mecanismos de proteção financeira.

Os números ajudam a explicar a relevância desse desafio. Apenas 29% da frota de veículos e 17% dos imóveis residenciais do país contam com algum tipo de cobertura securitária. No caso do seguro de vida, a proteção alcança menos de um quinto da população adulta. Esses indicadores também refletem desigualdades territoriais e de renda: a contratação permanece concentrada nas classes média e alta e na Região Sudeste, enquanto milhões de brasileiros mais expostos a riscos seguem desprotegidos.

Para avançar, o desafio não se resume à redução de preços, até porque a pesquisa realizada indica que o mercado já oferece produtos compatíveis. É fundamental construir confiança e ampliar a percepção de valor, deixando claro o que está sendo protegido, quanto custa essa proteção e em quais situações ela pode ser acionada. O levantamento mostra que o preço e o receio de não conseguir utilizar efetivamente a cobertura estão entre os fatores que mais desestimulam a contratação. A distância entre a demanda identificada e a oferta disponível ainda é expressiva. Esse cenário evidencia não apenas uma lacuna de proteção financeira, mas também um importante potencial de crescimento para o setor.

Realizada em setembro de 2026, em Paraisópolis, uma das principais comunidades periféricas de São Paulo, a Feira Seguros para Todos os Bólos reuniu seguradoras e moradores em rodas de conversa sobre família, educação financeira e securitária, carreira e proteção de pequenos negócios. Essa iniciativa de aproximação contribui para enfrentar a barreira mais citada pelos entrevistados na pesquisa: a falta de confiança nas instituições financeiras e naquilo que o seguro efetivamente entrega.

A atuação nos territórios se articula a outras duas frentes estruturantes da agenda de sustentabilidade do setor. A primeira é o **Guia Setorial de Seguros Inclusivos**, em desenvolvimento pela Comissão de Seguros Inclusivos (CSInc), que oferecerá referências práticas para que as empresas incorporem princípios de inclusão desde o desenho dos produtos até sua distribuição. A proposta vai além da ampliação do acesso e busca garantir que as soluções sejam efetivamente adequadas às necessidades e características de cada público.

A segunda frente é a Taxonomia Sustentável do Mercado Segurador (TSS), lançada pela CNseg em agosto de 2026. O *framework* desenvolvido estabelece critérios objetivos para identificar e classificar iniciativas e produtos sob a ótica da sustentabilidade. Aplicada aos seguros inclusivos, a TSS contribui para que essas iniciativas sejam reconhecidas por sua efetiva contribuição para a proteção social de populações tradicionalmente pouco atendidas pelo mercado segurador.

Juntas, as três frentes cumprem papéis complementares. A Feira aproxima e escuta; o Guia orienta e transforma esse aprendizado em prática; e a TSS dá consistência técnica ao movimento, em convergência com as metas setoriais do PDMS. Mais do que alcançar novos consumidores, o desafio é transformar essa agenda em uma mudança na forma como o mercado desenvolve, distribui e comunica seus produtos, ampliando a proteção efetiva de pessoas, famílias e negócios que hoje permanecem com baixo acesso ao mercado segurador.

Expandir o acesso ao seguro, hoje restrito a uma parcela minoritária da população, é um processo de longo prazo e um componente importante da integração das agendas ambiental, social e de governança (ASG) à estratégia de negócios do setor. A combinação entre metas compartilhadas, inovação, presença territorial e referências técnicas sólidas aponta para um caminho consistente de crescimento.

Para a CNseg, a inclusão securitária representa uma dimensão essencial do desenvolvimento sustentável do mercado brasileiro, permitindo ampliar a proteção financeira justamente para aqueles que mais precisam dela.

BOXE ESTATÍSTICO

Aprendizado federado para a previsão da ocorrência, frequência e severidade de sinistros no seguro Automóvel

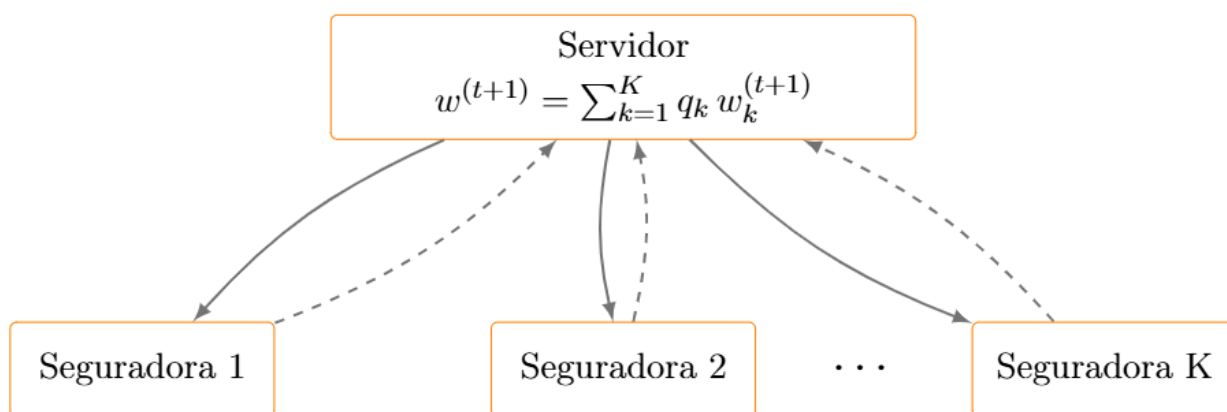
A estimativa do custo esperado dos sinistros pode contribuir para a definição do preço do seguro Automóvel. Quando baseada apenas nos dados da própria carteira, porém, essa estimativa pode não refletir a diversidade de riscos presente no mercado. A combinação de registros de diferentes companhias poderia ampliar a base de informações disponível e melhorar a avaliação dos riscos. A reunião desses dados em uma base centralizada, no entanto, exigiria a transferência de microdados de apólices e sinistros, com implicações para a confidencialidade, a governança e a concorrência. Diante dessas limitações, este estudo investiga se é possível obter parte dos benefícios dessa com-

inação de dados sem a transferência de registros entre as instituições.

Nesse contexto, o aprendizado federado surge como uma alternativa de modelagem colaborativa. Em vez de reunir os registros em uma base centralizada, o modelo é enviado aos participantes, treinado localmente e devolvido ao servidor na forma de parâmetros. O servidor combina esses parâmetros por meio de uma média ponderada pelo número de observações de cada participante. A Figura 1 resume o ciclo, em que $w_k^{(t+1)}$ representa os parâmetros obtidos pelo k -ésimo participante após o treinamento local da rodada t .

Figura 1.

Ciclo de uma rodada federada



Fonte: Elaboração própria

Estudos aplicados ao setor de seguros indicam que o aprendizado federado pode superar o treinamento isolado e se aproximar do treinamento centralizado (Dong et al., 2024; Śmietanka et al., 2026),

o que sugere ganhos decorrentes do aprendizado com outras carteiras, sem a reunião dos microdados. Sua aplicação prática, porém, exige controles de acesso e mecanismos de proteção das atualizações.

Para investigar o potencial dessa abordagem na precificação do seguro Automóvel, o estudo considera os componentes do custo dos sinistros. Pela formulação atuarial usual, sob a hipótese de independência, o custo esperado de uma cobertura é o produto entre a frequência esperada e a severidade média (Holvoet; Antonio; Henckaerts, 2025):

$$E(C_i | x_i) = E(N_i | x_i) \times E(Y_i | N_i > 0, x_i),$$

em que x_i reúne as características conhecidas do contrato, N_i é o número de eventos e Y_i é o custo por evento.

Além desses dois componentes, o estudo avaliou a ocorrência de sinistros, tratada como um problema de classificação binária, para estimar a probabilidade de ao menos um sinistro de casco em 180 dias. A frequência e a severidade foram calculadas especificamente para sinistros de colisão parcial. A frequência corresponde ao número esperado de sinistros por veículo-ano, considerando-se como exposição o tempo durante o qual o veículo esteve efetivamente coberto dentro da janela analisada. Assim, um veículo coberto durante um ano equivale a um veículo-ano, do mesmo modo que dois veículos cobertos durante seis meses cada. A severidade média corresponde à indenização total dividida pelo número de sinistros e é calculada somente para contratos com pelo menos um sinistro de valor positivo. Foram utilizados microdados anonimizados de seguros de automóveis da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), disponibilizados pelo Sistema de Estatísticas de Automóveis (AutoSeg)¹, restritos aos veículos de passeio e às picapes leves, referentes às exposições observáveis entre julho de 2018 e junho de 2019.

As variáveis abrangem cobertura e bônus, características e uso do veículo, perfil do condutor, região de risco e indicadores públicos associados ao prefixo do Código de Endereçamento Postal (CEP). Informações posteriores à exposição não foram utilizadas como preditoras. Os dados foram distribuídos entre 20 participantes virtuais com composições regionais distintas. A atribuição aos participantes e a divisão entre treinamento, validação e teste foram feitos por contrato, de modo a manter juntos todos os seus endossos e evitar vazamento de informação entre as amostras.

O modelo federado utilizou uma rede neural. Como referência, foram treinados um Modelo Linear Generalizado (GLM, do inglês *Generalized Linear Model*), um XGBoost (*Extreme Gradient Boosting*) e a mesma rede neural, tanto em cada participante isoladamente quanto na união das carteiras. Assim, o treinamento federado foi comparado a alternativas locais e centralizadas. A capacidade de ordenação dos riscos foi avaliada pelo Gini de Lorenz para frequência e severidade e, para a ocorrência, pelo Gini associado à curva Característica de Operação do Receptor (ROC, do inglês *Receiver Operating Characteristic*), calculado como $2 \times AUC - 1$, em que a área sob a curva (AUC, do inglês *Area Under the Curve*) corresponde à área sob a curva ROC. Em todos os alvos, valores maiores indicam maior capacidade de ordenar os contratos pelo risco, enquanto zero indica ausência de discriminação. Como o Gini mede apenas a ordenação, a adequação do nível das previsões foi examinada separadamente pela razão entre valores previstos e observados, que ficou próxima de 1.

¹ SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (SUSEP). Automóvel (R_AUTO e S_AUTO). Disponível em: https://www.gov.br/susep/pt-br/central-de-conteudos/dados-estatisticos/bases-anonimizadas/bases_auto.



Tabela 1.

Desempenho dos modelos (Gini no conjunto de teste)

Modelo	Ocorrência	Frequência	Severidade
GLM local	0,3348	0,2738	0,1694
XGBoost local	0,4060	0,3145	0,2245
Rede local	0,3212	0,2458	0,1931
Federado	0,3811	0,2859	0,2382
GLM centralizado	0,3357	0,2789	0,1692
XGBoost centralizado	0,4195	0,3410	0,2377
Rede centralizada	0,3657	0,2847	0,2415

Fonte: Elaboração própria

Tabela 2.

Cenário federado: amostras de teste por participante e Gini por alvo

	Conjunto de teste			Modelo federado			
Alvo	Menor	Maior	Total	Validação	Teste	Faixa	Supera o XGBoost local
Ocorrência	28.643	105.615	1.159.238	0,3839	0,3811	0,3551–0,4067	0/20 (–0,0249)
Frequência	119.671	464.737	4.958.849	0,2896	0,2859	0,2564–0,3432	0/20 (–0,0286)
Severidade	2.549	8.643	101.337	0,2377	0,2382	0,2049–0,2942	19/20 (+0,0136)

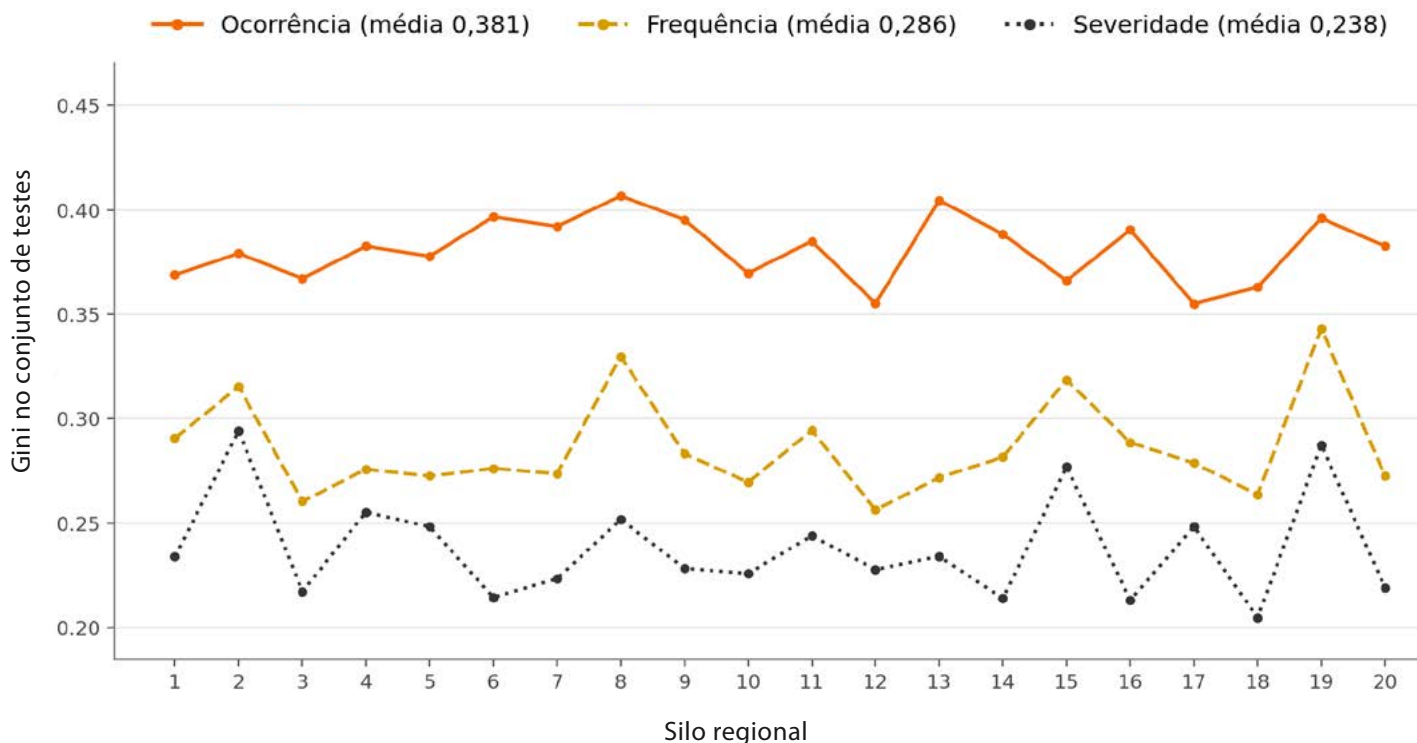
Fonte: Elaboração própria

Os resultados de validação se mantêm no conjunto de teste, o que indica estabilidade fora da amostra. O modelo federado supera a rede local nos três alvos (Tabela 1) e se aproxima da rede centralizada. Já o XGBoost local apresenta Gini superior ao do modelo federado em ocorrência e frequência. Na severidade, o modelo federado supera o melhor modelo local em 19 dos 20 par-

ticipantes. Como mostra a Tabela 2, a severidade apresenta amostras de teste menores por participante do que as observadas para ocorrência e frequência. A vantagem nesse alvo sugere que a colaboração pode ser especialmente útil quando há menos dados locais. Contudo, esse resultado não demonstra que o tamanho das amostras seja responsável pelo ganho.

Figura 2.

Desempenho do cenário federado por participante



Fonte: Elaboração própria

A Figura 2 detalha o desempenho federado em cada participante, com uma curva para cada alvo. A ocorrência varia menos entre os participantes, enquanto a frequência e a severidade apresentam oscilações maiores, o que mostra que o desempenho não é uniforme entre as carteiras.

Em síntese, o aprendizado federado aproximou-se do desempenho preditivo do treinamento centralizado sem a transferência de microdados e mos-

trou-se mais vantajoso no alvo com menor número de observações locais. Nos alvos com maior volume por participante, o XGBoost local apresentou melhor ordenação dos riscos, o que indica que a escolha da família de modelos também é relevante para o desempenho. Para o setor de seguros, esses resultados sugerem uma oportunidade de cooperação entre companhias para aprimorar a estimação de riscos em carteiras com poucos sinistros, sem a necessidade de reunir os microdados em uma base centralizada.

Referências

DONG, P. et al. **Privacy-Enhancing Collaborative Information Sharing through Federated Learning: A Case of the Insurance Industry.** arXiv, arXiv:2402.14983, 2024.

HOLVOET, F.; ANTONIO, K.; HENCKAERTS, R. Neural Networks for Insurance Pricing with Frequency and Seve-

riety Data: A Benchmark Study from Data Preprocessing to Technical Tariff. **North American Actuarial Journal**, v. 29, n. 3, p. 519–562, 2025.

ŚMIETANKA, M. et al. Privacy Preserving Neural Network Predictive Modelling in Insurance Using Horizontal Federated Learning. **British Actuarial Journal**, v. 31, e8, 2026.

BOXE REGULATÓRIO

Operacionalização da reforma tributária no mercado segurador: da definição normativa à construção de soluções tecnológicas viáveis

A reforma tributária do consumo entrou em sua etapa mais sensível para o mercado segurador: a transformação das regras legais em processos, documentos fiscais, sistemas e registros capazes de sustentar a operação cotidiana. A Emenda Constitucional (EC) nº 132/2023 e as Leis Complementares nº 214/2025 e nº 227/2026 definiram a arquitetura do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS). Em 2026, o Decreto nº 12.955, de 29 de abril, regulamentou a CBS, enquanto a Resolução do Comitê Gestor do Imposto sobre Bens e Serviços (CGIBS) nº 6, de 30 de abril, estabeleceu o Regulamento do IBS. A publicação desses atos, entretanto, não encerrou o trabalho regulatório. Ao contrário, abriu uma fase de testes, revisão e detalhamento técnico na qual a qualidade das soluções operacionais será determinante para que os objetivos da reforma sejam alcançados sem gerar custos desproporcionais ou comprometer a continuidade dos negócios.

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) acompanha essa agenda desde a tramitação das propostas de emenda à Constituição que resultaram na EC nº 132/2023. Ao longo desse processo, participou das discussões legislativas e, mais recentemente, intensificou sua atuação nas frentes de regulamentação e implementação. A CNseg apresentou contribuições às tomadas de subsídios promovidas pela Receita Federal do Brasil (RFB) e pelo CGIBS, com sugestões de aperfeiçoamento do Decreto nº 12.955/2026 e da Resolução CGIBS nº 6/2026 e mantém interlocução técnica sobre as

obrigações acessórias, os leiautes e os fluxos de informação. No momento, o setor aguarda a revisão desses regulamentos, etapa relevante porque determinadas escolhas ainda podem alterar soluções tecnológicas já em desenvolvimento.

Uma reforma baseada em dados e rastreabilidade

No regime específico aplicável a seguros, resseguros, previdência complementar e capitalização, a apuração do IBS e da CBS não segue exclusivamente a lógica usual de débito sobre o preço e crédito sobre as aquisições. A legislação considera as particularidades econômicas desses produtos, com bases de cálculo formadas por receitas e deduções próprias. Nas operações de seguros de danos e de pessoas sem cobertura por sobrevivência, por exemplo, o regulamento prevê a dedução dos valores pagos pelos serviços de intermediação, desde que comprovados por documento fiscal idôneo emitido pelo intermediário. Quando o adquirente do seguro for contribuinte sujeito ao regime regular, essa dedução fica condicionada à individualização do destinatário na Declaração de Regimes Específicos (DeRE) da seguradora e nas notas fiscais emitidas pelo intermediário.

A DeRE é, portanto, muito mais do que uma obrigação declaratória posterior. Ela alimentará a apuração assistida do IBS e da CBS e deverá permitir a correta determinação da margem tributável, o controle das deduções e a atribuição dos créditos aos adquirentes, quando for o caso. O modelo

pressupõe consistência entre o contrato de seguro, a nota fiscal do intermediário, os pagamentos realizados e as informações prestadas pela seguradora. A rastreabilidade é uma premissa legítima e indispensável. O desafio está em preservá-la com uma arquitetura documental compatível com a escala e a dinâmica do mercado.

O cronograma da DeRE torna esse debate imediato. Conforme o Ato Conjunto RFB/CGIBS nº 4/2026, o ambiente começará a receber, em 1º de outubro de 2026, os eventos D-1001, com as informações do contribuinte, e D-1011, relativo ao Plano Geral de Contas Comentado. A primeira escrituração mensal, referente à competência de outubro, deverá ser transmitida até 15 de novembro de 2026. Os demais eventos previstos no ato terão início em 1º de janeiro de 2027. Assim, parte relevante da preparação não está no futuro: já integra o calendário operacional de 2026.

A intermediação de seguros e o risco da multiplicação documental

A operacionalização ganha complexidade adicional quando se considera a intermediação dos produtos oferecidos pelo setor. Em atuação conjunta com a Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (Fenacor), a CNseg vem avaliando os efeitos do novo modelo sobre os corretores de seguros. A intermediação integra a cadeia econômica do produto, e seu documento fiscal terá repercussões tanto na base de cálculo da seguradora quanto, quando cabível, no crédito do adquirente. Uma solução tecnicamente correta, mas excessivamente granular, pode produzir volu-

metria incompatível com a realidade operacional de parte da distribuição.

Pelas regras e orientações técnicas atualmente disponíveis, as operações destinadas a adquirentes que não fazem jus ao crédito admitem tratamento agregado, pois não exigem, para essa finalidade, a identificação individual do adquirente no documento fiscal do intermediário. Já nas operações com adquirentes contribuintes do regime regular, a identificação é necessária para assegurar a apropriação do crédito e a vinculação das informações. No desenho hoje considerado, essa exigência tende a resultar na emissão de uma nota fiscal por operação ou por cliente contribuinte.

Esse efeito deve ser examinado com atenção. Corretores podem intermediar grande número de contratos, frequentemente com comissões unitárias reduzidas. Se cada operação exigir um documento fiscal individual, o custo de cumprimento das obrigações fiscais de reporte poderá superar a própria remuneração obtida em determinadas transações. Além de elevar o custo de observância, esse desenho pode afetar de forma desigual distribuidores de menor porte e canais com grande volume de operações, reduzir a eficiência da cadeia e, no limite, tornar economicamente inviáveis determinados negócios.

O problema não se limita à contratação inicial. O seguro é um contrato dinâmico. Durante sua vigência, podem ocorrer alterações do risco, do endereço, da importância segurada, das coberturas ou de outros elementos contratuais. Esses movimentos podem gerar cobrança adicional, restituição de prêmio, cancelamento ou estorno. Cada modificação com reflexo financeiro poderá



demandar novos documentos fiscais e ajustes correlatos nos créditos e nas informações da DeRE. A volumetria, portanto, não corresponde apenas ao número de apólices emitidas, mas ao conjunto de eventos que modificam cada contrato ao longo do tempo.

A alternativa defendida pela CNseg

A CNseg tem defendido uma solução que preserve simultaneamente três elementos: a rastreabilidade fiscal, o direito ao crédito e a viabilidade operacional. Para as operações com clientes não contribuintes, o tratamento agregado deve ser mantido. Para os adquirentes contribuintes, propõe-se que a tecnologia embarcada na nota fiscal permita identificar mais de um cliente em um mesmo documento, com a individualização de cada operação em campos ou registros próprios.

Essa solução não elimina informações nem reduz a capacidade de fiscalização. A seguradora já deverá identificar na DeRE os segurados e os valores correspondentes. A nota fiscal do intermediário poderia conter uma estrutura de dados compatível, permitindo o cruzamento entre o documento, a intermediação, o contrato e a declaração da seguradora. Em vez de utilizar a multiplicação do número de notas como mecanismo de rastreabilidade, o modelo utilizaria dados estruturados e chaves de vinculação. O ganho seria relevante: menor volumetria documental, redução dos custos de emissão e conciliação, menor risco de inconsistências e preservação do crédito do adquirente.

A proposta também é coerente com a lógica tecnológica da própria reforma. O Decreto nº 12.955/2026 admite que documentos fiscais sejam identificados de maneira única por sua chave de acesso, inclusive com previsão de que a documentação técnica de cada documento fiscal poderá especificar outras características para compor a chave de acesso. Há, portanto, fundamento para discutir uma solução em que agregação documental e individualização informacional coexistam. A escolha do leiaute, combinada com a tecnologia, é decisiva: se a nota comportar múltiplos segurados e operações de maneira estruturada, a administração tributária manterá a rastreabilidade sem impor a emissão de milhares de documentos fiscais.

É importante evitar uma falsa simplificação. Uma obrigação acessória eficiente é aquela que entrega informação íntegra, tempestiva, conciliável e útil à apura-

ção. A multiplicação de notas, por si só, não garante maior qualidade dos dados. Ao contrário, quando a volumetria cresce de forma desproporcional, também aumentam os riscos operacionais: erros, rejeições, duplicidades e divergências entre os sistemas dos corretores, das seguradoras e da administração tributária.

Prazo, contabilidade e regulação prudencial

O tempo disponível é o principal fator de risco para a implementação. O início da recepção de eventos da DeRE em outubro exige adaptações imediatas. Ao mesmo tempo, 1º de janeiro de 2027 permanece como marco crítico para a incidência efetiva da CBS no regime específico e para a entrada dos demais eventos operacionais. As empresas e os intermediários precisam desenvolver sistemas, mapear dados, testar integrações, revisar contratos e estabelecer rotinas de conciliação enquanto ainda aguardam aperfeiçoamentos nos regulamentos e nos documentos técnicos. Mudanças tardias podem exigir re-trabalho, elevar custos e reduzir a janela de testes.

Além da frente tributária, a CNseg mantém tratativas com a Superintendência de Seguros Privados (Susep) sobre o tratamento contábil dos novos tributos. A forma de reconhecimento do IBS e da CBS pode produzir reflexos no plano de contas, nas provisões técnicas, na cobertura de ativos garantidores, nos indicadores prudenciais, na solvência, na precificação e em outros reportes regulatórios. Não se trata de uma questão meramente formal: diferentes modelos contábeis podem alterar a leitura de receitas, prêmios, passivos e margens e, consequentemente, demandar ajustes na regulamentação setorial.

A coordenação entre RFB, CGIBS e Susep é, por isso, essencial. A implementação tributária precisa dialogar com a natureza dos contratos de seguro e com as regras contábeis e prudenciais aplicáveis às entidades supervisionadas. Da mesma forma, a solução para a intermediação deve considerar a realidade operacional dos corretores e os efeitos sobre a distribuição. Decisões tomadas isoladamente podem produzir inconsistências, duplicidade de obrigações ou impactos não pretendidos sobre os consumidores.

Testes integrados e governança da implementação

A transição também exige testes de ponta a ponta. Não basta validar isoladamente a emissão da nota fiscal pelo corretor ou a transmissão da DeRE



pela seguradora. É necessário comprovar que o mesmo dado percorre corretamente toda a cadeia: contratação, emissão e alteração da apólice, cálculo e pagamento da comissão, geração do documento fiscal, apropriação da dedução pela seguradora, atribuição do crédito ao adquirente e processamento pela apuração assistida. Um fluxo que funcione em apenas uma dessas etapas poderá produzir divergências nas demais.

Outro ponto sensível é a identificação, no momento da contratação, da sujeição ou não do segurado ao regime regular do IBS e da CBS. Essa informação define o tratamento do crédito, a individualização exigida, os dados que precisarão constar dos documentos e declarações, além da própria base de cálculo desses tributos. O processo deverá contar com fontes confiáveis, regras claras de atualização cadastral e procedimentos para eventuais alterações dessa condição ao longo da vigência. Transferir integralmente essa verificação para o intermediário, sem infraestrutura adequada, criaria risco operacional e responsabilidade incompatíveis com a posição que ele ocupa na cadeia.

A gestão das versões normativas e técnicas é igualmente relevante. Cada alteração do regulamento, do manual, dos leiautes ou das regras de validação precisa ser traduzida em requisitos de sistema, testada e comunicada de forma coordenada. Por isso, o calendário regulatório deve assegurar intervalo efetivo entre a estabilização das especificações e o início da obrigatoriedade. A previsibilidade, nesse contexto, não é apenas uma demanda administrativa: é condição para a qualidade da informação que será entregue à própria administração tributária.

Ainda há espaço para construir uma implementação melhor

Apesar da pressão do calendário, o cenário não deve ser lido apenas sob a perspectiva do risco. A fase atual ainda oferece oportunidade concreta de aperfeiçoamento. A abertura da administração tributária ao recebimento de contribuições, a atuação dos grupos técnicos e a revisão esperada dos regulamentos permitem corrigir pontos antes que se consolidem em sistemas de difícil alteração.

A CNseg continuará contribuindo com propostas que preservem os fundamentos da reforma — neutralidade, não cumulatividade, transparência e rastreabilidade — e, ao mesmo tempo, assegurem proporcionalidade e viabilidade operacional. O objetivo não é afastar controles nem restringir informações, mas definir a maneira mais eficiente de produzi-las e conectá-las. No caso da intermediação, isso significa assegurar o crédito do adquirente sem transformar a nota fiscal em fonte de custo incompatível com a operação. No âmbito das seguradoras, significa alinhar apuração tributária, contabilização e regulação prudencial.

A reforma tributária será avaliada não apenas pela qualidade de seu desenho constitucional e legal, mas por sua capacidade de funcionar na prática. Para o mercado segurador, o sucesso dessa etapa dependerá de soluções que reconheçam a complexidade dos contratos, a escala da distribuição e a necessidade de integração entre diferentes agentes. O prazo é curto, mas o diálogo técnico permanece aberto. É justamente agora que contribuições baseadas na experiência operacional podem evitar custos desnecessários e ajudar a transformar as premissas da reforma em um modelo efetivamente mais simples, seguro e sustentável.

PROJEÇÃO DA ARRECADAÇÃO

Cenários Macroeconômicos

Com base nas projeções de mercado compiladas pelo Relatório Focus do Banco Central do Brasil (BCB) e em modelos estatísticos univariados, com dados disponíveis até a data de corte¹, a Superintendência de Estudos e Projetos da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) elaborou o cenário macroeconômico para as variáveis exógenas utilizadas nos modelos de projeção de arrecadação dos mais diversos ramos e agrupamentos de ramos do setor de seguros.

O resultado da análise dessas variáveis, de suas inter-relações e da coerência interna do cenário é apresentado na tabela² abaixo, que reúne as projeções das principais variáveis macroeconômicas utilizadas no exercício das projeções.

Valores propostos - Cenários		
	2026	2027
PIB real (variação)	1,95%	1,52%
SELIC	13,50%	12,00%
IPCA (variação)	4,98%	3,90%
Câmbio (R\$/US\$)	5,15	5,25

Fontes: Estimativas elaboradas com base no *Relatório Focus* do Banco Central do Brasil de 24/08/2026¹.

Nota: Os valores podem diferir daqueles do *Relatório Focus*, pois eles servem apenas de base para elaboração dos cenários.

As projeções para os mercados de seguros, previdência aberta, capitalização e saúde suplementar consideram um conjunto amplo de condicionan-

tes econômicos, como o desempenho da atividade, do mercado de trabalho e do crédito, além da evolução do cenário externo. Nesse processo, as trajetórias esperadas para o Produto Interno Bruto (PIB), a inflação medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), a taxa Selic e o câmbio, variáveis que compõem o cenário macroeconômico da CNseg, constituem referências importantes para a avaliação do desempenho do setor. O cenário de 2026 combina perda de fôlego da atividade, inflação ainda elevada e condições financeiras restritivas, quadro que deverá se modificar apenas gradualmente em 2027, quando a redução da inflação e dos juros tendem a aliviar as restrições sobre a renda, o crédito, o consumo e o investimento, ainda que a economia cresça em ritmo mais contido.

Após o desempenho mais forte no início do ano, os indicadores passaram a sinalizar perda de fôlego da economia brasileira. No acumulado até junho, o Índice de Atividade Econômica do Banco Central (IBC-Br) cresceu 1,52%, abaixo dos 2,35% registrados no mesmo período de 2025. No primeiro semestre, a produção industrial avançou 1,46%, mas o resultado permaneceu concentrado na indústria extrativa, que cresceu 7,41%, enquanto a indústria de transformação registrou alta de apenas 0,36%. O comércio varejista também perdeu ritmo, passando de 2,91% no primeiro semestre de 2025 para 1,90% no mesmo período de 2026. A produção e as vendas de veículos continuaram avançando, embora em ritmo inferior ao observado no ano anterior. Essa perda de dinamismo levou à revisão da projeção de crescimento do PIB em 2026, de 2,00% para 1,95%.

Ainda assim, a desaceleração não configura uma retração disseminada. O volume de serviços cres-

¹ Atualizado em 24/08/2026.

² O conjunto de variáveis exógenas utilizadas nos diversos modelos de projeção de arrecadação é mais amplo do que o apresentado neste documento, contando, atualmente, com cerca de 50 séries temporais, todas oriundas de bases de dados públicas.

ceu 2,02%, praticamente repetindo a expansão de 2,01% observada no primeiro semestre de 2025. A arrecadação federal, por sua vez, avançou 6,63% em termos reais no mesmo período e manteve crescimento de 5,74% mesmo após a exclusão dos principais efeitos não recorrentes e das alterações legais. Esses resultados mostram que bases importantes da economia permanecem resilientes. Esse quadro, contudo, deve ser qualificado, pois parte relevante do avanço da arrecadação esteve associada aos rendimentos de capital, favorecidos pela Selic elevada, e à extração de petróleo e gás, o que não indica um fortalecimento generalizado da atividade.

Parte dessa resistência encontra apoio no mercado de trabalho. No segundo trimestre, a taxa de desocupação recuou para 5,4%, enquanto o rendimento real habitual cresceu 2,8% e a massa de rendimentos avançou 3,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. A manutenção do emprego e da renda continua sustentando o consumo das famílias e a demanda por serviços, ajudando também a preservar a procura por produtos do setor de seguros. Apesar desses resultados favoráveis, a estabilidade recente da massa de rendimentos indica menor impulso adicional ao consumo nos próximos meses.

Enquanto o mercado de trabalho ainda sustenta a demanda, as condições financeiras seguem limitando o consumo e o investimento. Embora o saldo de crédito destinado às famílias e às empresas tenha crescido 10,8% e 7,9%, respectivamente, nos 12 meses encerrado em junho, esse avanço não representa necessariamente maior disponibilidade de recursos para novas decisões de consumo e investimento. Em um ambiente de juros elevados, parte da contratação de crédito pode estar relacionada à necessidade de refinanciamento e rolagem de dívidas, sobretudo entre as famílias. No segmento empresarial, o crescimento de apenas 2,2% do crédito livre, também no acumulado em 12 meses até junho, reforça a percepção de apoio

limitado aos novos investimentos. Assim, mesmo com a expansão do saldo, o custo elevado do financiamento continua restringindo os segmentos mais dependentes do crédito.

A perda de fôlego da atividade e as condições financeiras restritivas começaram a contribuir para a desaceleração da inflação. Nesse contexto, a projeção para o IPCA de 2026 foi mantida em 4,98%, apoiada também pelo comportamento mais favorável dos alimentos no primeiro semestre. O processo de desinflação, entretanto, não deverá ocorrer de forma linear. Os preços do petróleo e da energia elétrica, as condições climáticas e as tensões geopolíticas permanecem como riscos relevantes. Além disso, a persistência da inflação de serviços e os mecanismos de indexação limitam a velocidade de convergência da inflação e carregam parte das pressões de 2026 para o ano seguinte.

Esse balanço entre a melhora recente da inflação e a persistência de riscos justifica uma condução gradual da política monetária. Se, por um lado, a moderação da atividade abre espaço para novos cortes, por outro, as expectativas de inflação ainda acima da meta recomendam cautela. Nesse cenário, projeta-se que a Selic encerre 2026 em 13,50% ao ano. Mesmo após esses ajustes, as condições monetárias deverão permanecer contracionistas, e o elevado diferencial de juros continuará oferecendo algum suporte ao real. Esse efeito, contudo, tem sido insuficiente para neutralizar o aumento da volatilidade associado às incertezas fiscais e eleitorais, que reverteu parte da valorização da moeda e levou à revisão da projeção média do câmbio para 2026 de R\$ 5,05 para R\$ 5,15 por dólar.

Em conjunto, os indicadores mostram uma economia em desaceleração, mas ainda sustentada pelo mercado de trabalho, pela renda e pelo desempenho de algumas atividades. Esses fatores preservam parte da demanda por produtos do setor, enquanto a restrição financeira e a perda de dinamismo da atividade limitam uma expansão

mais disseminada. Para 2027, a redução gradual da inflação e dos juros tende a aliviar parte dessas restrições, sem representar uma melhora generalizada das condições econômicas. O crescimento mais contido da atividade e a manutenção de uma política monetária contracionista continuarão limitando o ritmo de expansão, enquanto a evolução do câmbio e o comportamento dos riscos fiscais e externos permanecerão relevantes para o desempenho dos diferentes segmentos.

Resultados da Projeção

As Projeções de Arrecadação do Mercado Segurador para 2026 e 2027 foram elaboradas considerando o cenário e as expectativas econômicas descritas na seção anterior.

O setor de seguros arrecadou R\$ 390,9 bilhões em prêmios de seguros, contribuições para previdência aberta, faturamento de capitalização e contra-prestações líquidas no primeiro semestre de 2026, o que representa crescimento de 3,9% sobre o volume arrecadado no mesmo período de 2025.

No mesmo período, o segmento dos seguros de Danos e Responsabilidades arrecadou R\$ 72,4 bilhões, com crescimento de 4,7%. No acumulado em 12 meses móveis até junho, o segmento avançou 5,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e movimentou R\$ 147,7 bilhões.

O seguro Automóvel movimentou R\$ 30,7 bilhões em prêmios no primeiro semestre de 2026, alta de 6,3%, e pagou R\$ 18,7 bilhões em indenizações, com aumento de 8,5%. A sinistralidade aumentou 1,1 ponto percentual (p.p.), passando de 59,7% no primeiro semestre de 2025 para 60,8% em 2026.

Os emplacamentos de veículos cresceram 20,1% no primeiro semestre, na comparação com o mesmo período do ano anterior, com 1,4 milhão de automóveis e comerciais leves emplacados. Desse total, 18% corresponderam a veículos ele-

trificados (automóveis e comerciais leves híbridos e elétricos), com 244 mil unidades emplacadas até junho, um crescimento de 115,0% na mesma comparação.

De acordo com a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve), os resultados consistentes estão sendo sustentados pela alta competitividade das marcas, pelos programas de incentivo e pela necessidade de renovação da frota. Os programas Carro Sustentável e Move Brasil têm apresentado bons indicadores. No acumulado até junho, os emplacamentos de modelos incluídos no Programa Carro Sustentável cresceram 31,8% em relação a 2025.

Com o mercado de veículos em expansão, a Fenabreve revisou a projeção de crescimento dos emplacamentos de automóveis e comerciais leves, de 3,0% (2,6 milhões de veículos) para 8,8% (2,8 milhões de veículos).

Em relação aos preços, os dados da Tabela Fipe, elaborada pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe), mostram que os preços dos veículos novos permaneceram praticamente estáveis (+0,9%) no acumulado em 12 meses até junho, enquanto os preços dos veículos seminovos recuaram 0,6% na mesma comparação.

Em linha com os movimentos do mercado, marcados pelo aumento da oferta e da concorrência, a projeção de arrecadação do seguro Automóvel para 2026 foi atualizada de 7,8% para 7,4%; para 2027, espera-se crescimento anual de 6,7%.

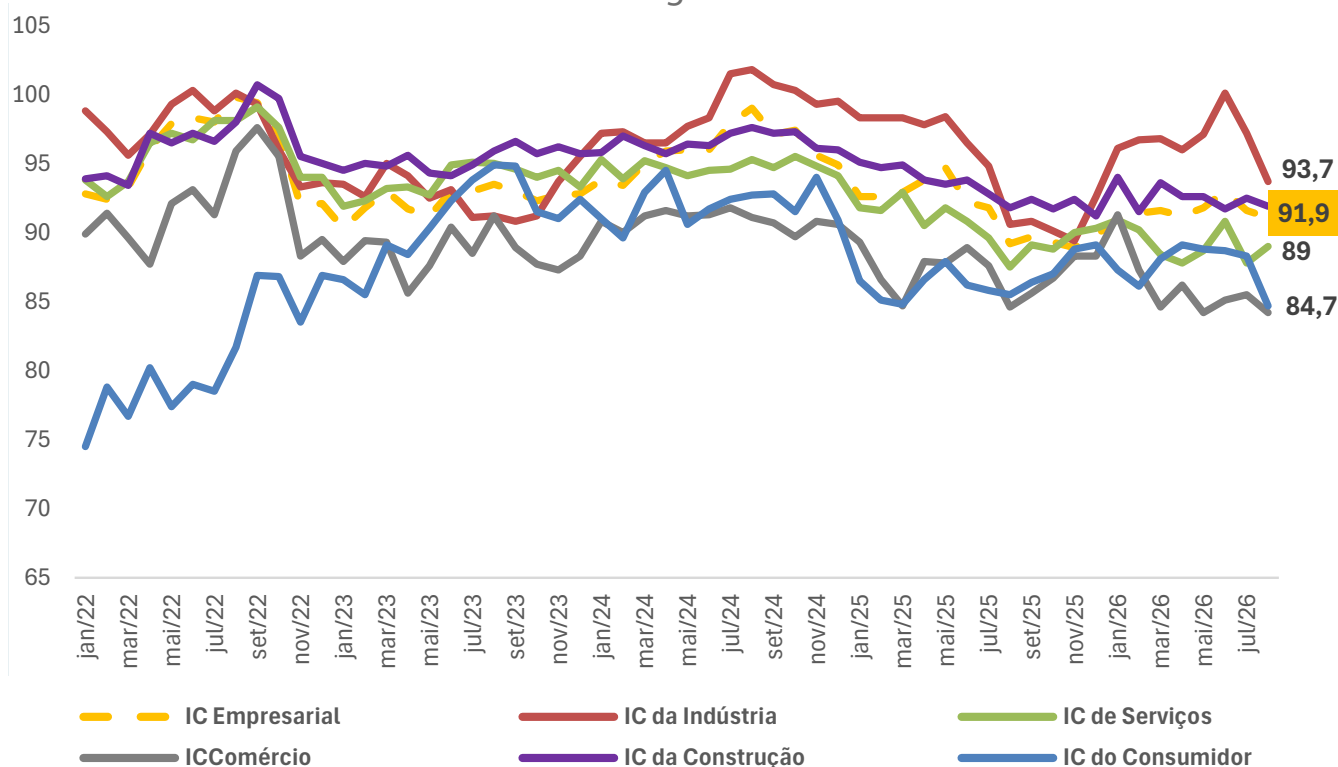
O grupo Patrimonial movimentou R\$ 15,9 bilhões em prêmios nos seis primeiros meses de 2026, com alta de 3,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Os seguros Massificados arrecadaram R\$ 6,3 bilhões (+5,3%); os seguros contra Grandes Riscos, R\$ 4,9 bilhões (-2,2%); os Riscos Diversos, R\$ 3,7 bilhões (+18,5%); e os Riscos de Engenharia movimentaram R\$ 472,3 milhões (-37,4%).

Os indicadores de confiança ajudam a monitorar e antecipar tendências do setor analisado. Para o setor de seguros, fornecem informações importantes, especialmente para acompanhar o desempenho dos seguros Patrimoniais, voltados tanto para as empresas quanto para o consumidor.

O Índice de Confiança Empresarial (ICE) consolida os índices de confiança dos quatro setores cobertos pelas pesquisas de sondagens empresariais produzidas pelo Instituto Brasileiro de Economia (IBRE) da Fundação Getulio Vargas (FGV): Indústria, Serviços, Comércio e Construção. Em agosto, o ICE recuou pelo segundo mês consecutivo, ficando em 91,9 pontos na série com ajuste sazonal. A queda na confiança da indústria foi o principal fator desse resultado, motivada pela percepção de enfraquecimento da demanda, pelo acúmulo de

estoques e pelas incertezas associadas às tarifas norte-americanas e às eleições nacionais. Setores relacionados a bens de capital e a bens de consumo duráveis mantêm alguma resiliência devido a políticas setoriais, mas seguem sensíveis à política monetária. A queda da confiança do Comércio foi influenciada pelo cenário macroeconômico de juros altos e pela expectativa de desaceleração da economia ao longo do segundo semestre. Na Construção, foram observadas dinâmicas distintas entre os segmentos, com contribuição positiva da construção residencial. Na contramão, o setor de Serviços foi o único em que a confiança voltou a subir em agosto, favorecida pelo recuo recente da inflação e por um mercado de trabalho ainda resiliente, mesmo com os juros reais permanecendo elevados e o endividamento das famílias atuando como contrapeso.

Índice de confiança (com ajuste sazonal) - IBGE/FGV até ago/26



Fontes: IBRE/FGV

O seguro Habitacional movimentou R\$ 4,4 bilhões em prêmios até junho, com crescimento de 11,3% em relação ao mesmo período de 2025. No acumu-

lado em 12 meses, encerrado em junho, o volume arrecadado foi de R\$ 8,5 bilhões (+11,2%). Os lançamentos e as vendas de imóveis mantêm-se aque-

cidos em 2026. Dados da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) mostram que, entre abril de 2025 e março de 2026, houve expansão de 13,6% no número de novas unidades lançadas (191 mil unidades), com alta de 15,5% nos lançamentos do Programa Minha Casa, Minha Vida (164 mil unidades) no mesmo período.

Nesse contexto, a projeção para o seguro Habitacional em 2026 foi levemente ajustada, passando de 12,3% para 11,6%. Para 2027, espera-se a continuidade desse cenário, com previsão de crescimento de 11,0% para a arrecadação do seguro Habitacional.

O grupo dos seguros contra Riscos Financeiros, que contempla os subgrupos de Crédito, de Garantia e de Fiança Locatícia, arrecadou R\$ 6,3 bilhões nos primeiros seis meses de 2026, com crescimento de 24,4% em relação ao mesmo período de 2025. No acumulado em 12 meses até junho, o grupo arrecadou quase R\$ 12 bilhões (+22,9%), dos quais os seguros de Crédito movimentaram R\$ 2,6 bilhões (+19,8%); o seguro Garantia R\$ 6,9 bilhões (+22,8%); e o seguro Fiança Locatícia, R\$ 2,3 bilhões (+27,6%). As projeções para 2026 foram revisadas, com o seguro de Crédito passando de 13,3% para 17,1%; seguro Garantia, de 6,4% para 15,3%; e o seguro Fiança Locatícia, 17,3% para 22,1%. Assim, a previsão para o grupo dos seguros contra Riscos Financeiros elevou-se de 9,9% para 17,0% em 2026. Para 2027, espera-se crescimento anual de 12,4%.

O seguro Rural movimentou quase R\$ 6 bilhões em prêmios nos seis primeiros meses de 2026, com recuo de 3,6% em relação ao mesmo período de 2025. No acumulado em 12 meses, a arrecadação recuou 9,6%, com R\$ 12,7 bilhões em prêmios.

O cenário para o seguro Rural segue desafiador. Em 2026, do valor de R\$ 1,0 bilhão destinado ao Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) por meio da Lei Orçamentária Anual (LOA) de 2026, somente R\$ 473,8 milhões deverão ser

utilizados até o final do ano, após bloqueios orçamentários, de acordo com o estudo “Plano Safra 2026/2027: Avaliação técnica, efetividade do crédito e gestão de riscos da política agrícola brasileira”, do Centro de Estudos do Agronegócio da FGV³. Segundo o estudo, a parcela da área coberta pelo PSR tem diminuído ao longo do tempo: em 2010, 16,44% da área plantada era coberta pelo programa; em 2025, esse percentual passou para 3,40%; e, para 2026, com os cortes realizados no orçamento, o percentual deve cair para 2,78%. O estudo também calcula que, sem os cortes, isto é, com a LOA integral (R\$ 1,0 bilhão), o percentual da área segurada poderia chegar a 5,96%. Para a safra 2026/27, o Projeto de Lei Orçamentária Anual (PLOA) prevê R\$ 1,2 bilhão para 2027; entretanto, apenas R\$ 318,5 milhões correspondem a recursos livres, de acordo com o estudo.

Diante desse cenário, a projeção para o seguro Rural é de queda de 5,8% em 2026 e de crescimento de 0,8% em 2027, indicando relativa estabilidade no próximo ano.

Com o resultado dos diferentes tipos de seguro de Danos e Responsabilidades, a projeção do segmento para 2026 passou de 7,2% para 6,9%. Para 2027, projeta-se alta anual de 7,3%.

No segmento de Cobertura de Pessoas, os Seguros de Pessoas cresceram 10,0% no primeiro semestre de 2026, movimentando R\$ 41,6 bilhões em prêmios. No acumulado em 12 meses móveis, houve crescimento de 9,2% até junho, com R\$ 82,5 bilhões arrecadados. O seguro de Vida movimentou R\$ 19,9 bilhões no semestre, com avanço de 10,2%, e R\$ 40,2 bilhões no acumulado em 12 meses (+12,2%). Para 2026, a projeção para o seguro de Vida passou para 8,5%, ante 8,9% da revisão anterior; para 2027, a projeção é de 8,1%.

O seguro Prestamista avançou 19,2% no primeiro semestre de 2026 e arrecadou R\$ 12,4 bilhões em

³ **Fonte:** OBSERVATÓRIO DE CRÉDITO E SEGURO RURAL. Plano Safra 2026/2027: avaliação técnica, efetividade do crédito e gestão de riscos da política agrícola brasileira. Centro de Estudos do Agronegócio. Fundação Getúlio Vargas (FGV), São Paulo, SP, Brasil. Disponível em: <https://agro.fgv.br/observatorio-de-seguro-rural/publicacoes>.

prêmios. No acumulado em 12 meses encerrado em junho, foram arrecadados R\$ 23,7 bilhões em prêmios, com crescimento de 11,4%. As concessões de crédito livre para pessoas físicas cresceram 10,0% até julho. O crédito pessoal consignado para trabalhadores do setor privado somou R\$ 61 bilhões, com expressivo crescimento de 180,6%. A projeção para a arrecadação do seguro Prestamista em 2026 passou de 10,4% para 15,4%. Para 2027, projeta-se alta anual de 7,4%.

O seguro Viagem arrecadou R\$ 495,0 milhões até junho, com alta de 1,4%, e R\$ 1,0 bilhão no acumulado em 12 meses, com recuo de 0,2%. O número de passageiros em voos internacionais avançou 8,6% no primeiro semestre, segundo dados da Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC). Considerando o cenário de queda do dólar e a expectativa de aumento da demanda por viagens internacionais no segundo semestre, especialmente no final do ano, a projeção para o seguro Viagem em 2026 foi ajustada, passando de 8,7% para 5,0%. Para 2027, projetou-se crescimento de 9,4%.

Os planos de Previdência Aberta arrecadaram R\$ 76,2 bilhões nos seis primeiros meses de 2026, montante 5,6% menor do que o observado no mesmo período de 2025. No acumulado em 12 meses, as contribuições totalizaram R\$ 150,3 bilhões até junho, com queda de 16,7%. Os planos da família Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) recuaram 19% no mesmo período, com R\$ 13,5 bilhões em contribuições. Na contramão do VGBL, os planos da família Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) cresceram 9,4% no mesmo período e movimentaram mais de R\$ 16 bilhões. A projeção para os planos de Previdência Aberta em 2026 passou de -3,0% para -2,5%. Para 2027, não foram elaboradas projeções, em razão das incertezas em torno do cenário político após as eleições de 2026, principalmente quanto ao impacto do fim da incidência do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

Com o resultado dos grupos de Seguros de Pessoas e Previdência Aberta, o segmento de Cobertura de Pessoas poderá encerrar 2026 com leve alta de 1,0%, ante 0,6% da projeção anterior.

O ano de 2026 tem se mostrado desafiador para os Títulos de Capitalização. O faturamento até junho foi de R\$ 15,6 bilhões, com queda de 7,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado em 12 meses, o montante de R\$ 32,6 bilhões é 3,6% menor do que o volume registrado no mesmo período de 2025. A projeção para 2026 manteve-se positiva, considerando uma recuperação no segundo semestre, e foi ajustada para crescimento de 2,2%, ante 4,2% na projeção anterior. Para 2027, espera-se avanço anual de 4,5%.

O segmento de Saúde Suplementar arrecadou R\$ 183,7 bilhões em contraprestações líquidas no primeiro semestre de 2026, com alta de 7,6% em relação ao primeiro semestre de 2025, e pagou R\$ 145,8 bilhões em eventos indenizáveis, montante 7,0% superior ao desembolsado no mesmo período de 2025. O número de beneficiários dos Planos Médico-Hospitalares e Exclusivamente Odontológicos chegou a 89,9 milhões no mesmo período, com aumento de 2,9%, segundo dados divulgados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Em termos absolutos, houve acréscimo de mais de 2,5 milhões de novos beneficiários. Por tipo de contratação, o número de beneficiários dos Planos Coletivos aumentou 3,6% (75,6 milhões), enquanto, nos Planos Individuais ou Familiares, houve queda de 0,4% (14,3 milhões). Nos planos Médico-Hospitalares, o número de beneficiários cresceu 0,5% (53,1 milhões); já nos planos Exclusivamente Odontológicos, houve alta de 6,7%, com 36,7 milhões de beneficiários.

Para 2026, a previsão é de que o segmento encerre o ano com expansão de 8,9% em relação a 2025, um ajuste de 0,1 p.p. em relação à projeção anterior (8,8%). Para 2027, a projeção é de crescimento de 6,2%.

Para 2026, a projeção do setor segurador, considerando o desempenho dos segmentos de Danos e Responsabilidades, Cobertura de Pessoas e Capitalização, foi ajustada de 3,3% para 3,1%. Incluindo Saúde Suplementar, a projeção foi mantida com crescimento de 5,8% em relação à arrecadação de 2025.

Resultados da Projeção de Arrecadação do Mercado Segurador

	Arrecadação 2025 (em R\$ Bi)	Realizados 2025 x 2024	Projeção Atual - Variação Nominal		Projeção Anterior - Variação Nominal
			2026/2025	2027/2026	2026/2025
DANOS E RESPONSABILIDADES	144,53	7,5%	6,9%	7,3%	7,2%
Automóveis	61,57	6,8%	7,4%	6,7%	7,8%
Patrimonial	31,79	13,3%	9,0%	8,2%	10,0%
Massificados	12,77	13,6%	10,7%	8,0%	12,8%
Riscos Diversos	6,75	17,0%	15,5%	10,7%	8,9%
Grandes Riscos	9,83	11,9%	5,4%	6,7%	7,6%
Risco de Engenharia	1,35	22,4%	-9,8%	7,1%	7,8%
Outros Patrimonial	1,09	-6,0%	3,2%	7,5%	7,6%
Habitacional	8,02	11,9%	11,6%	11,0%	12,3%
Transportes	6,61	8,0%	0,4%	4,9%	2,9%
Embarcador Nacional	1,68	26,2%	2,6%	7,6%	6,7%
Embarcador Internacional	1,00	4,0%	-5,9%	4,9%	-2,7%
Transportador	3,93	2,7%	1,1%	3,8%	2,8%
Riscos Financeiros	10,63	18,7%	17,0%	12,4%	9,9%
Crédito	2,25	6,2%	17,1%	9,2%	13,3%
Garantia	6,29	23,9%	15,3%	13,0%	6,4%
Fiança Locatícia	2,05	19,5%	22,1%	14,4%	17,3%
Outros	0,04	-8,3%	10,5%	-3,3%	-3,0%
Garantia Estendida	4,17	8,4%	10,1%	8,0%	11,5%
Responsabilidade Civil	4,51	1,6%	0,4%	7,7%	5,3%
Rural	12,91	-8,8%	-5,8%	0,8%	-5,8%
Marítimos e Aeronáuticos	2,26	10,6%	5,3%	5,4%	10,1%
Outros	2,05	4,9%	1,5%	7,9%	0,5%
COBERTURAS DE PESSOAS	236,60	-12,2%	1,0%	-	0,6%
Seguros de Pessoas	81,04	8,0%	7,6%	6,8%	7,5%
Vida	38,37	12,4%	8,5%	8,1%	8,9%
Prestamista	21,65	4,6%	15,4%	7,4%	10,4%
Viagem	1,01	5,0%	5,0%	9,4%	8,7%
Outros Planos de Risco	17,73	4,9%	-2,0%	3,7%	2,5%
Planos Tradicionais (Risco)	2,28	-2,4%	-4,0%	-	-3,4%
Previdência Aberta	155,56	-19,9%	-2,5%	-	-3,0%
Família VGBL	139,32	-21,8%	-3,8%	-	-4,1%
Família PGBL	15,54	1,5%	9,3%	-	7,3%
Planos Tradicionais (Acumulação)	0,71	-7,0%	-4,3%	-	-4,5%
CAPITALIZAÇÃO	33,95	6,0%	2,2%	4,5%	4,2%
MERCADO s/ Saúde Suplementar	415,08	-4,8%	3,1%	-	3,2%
MERCADO s/ Saúde Suplementar e Previdência Aberta	259,52	7,5%	-	6,8%	-
SAÚDE	349,41	10,8%	8,9%	6,2%	8,8%
MERCADO	764,49	1,8%	5,8%	-	5,8%
MERCADO s/ Previdência Aberta	608,93	3,1%	-	6,5%	-

Notas: DIOPS (ANS) – Dados até: 2º trimestre de 2026.

SES (SUSEP) – Dados até: junho de 2026.

Utiliza-se como arrecadação de saúde a conta 311 – Contraprestação Líquida / Prêmios Retidos.

Por questões metodológicas de tratamento à base de dados bruta, os dados oriundos da ANS podem estar aqui apresentados de forma diferente e sem considerar ajustes pontuais praticados pela FenaSaúde.

Atualizado em setembro de 2026. Projeção anterior: junho de 2026.

As referidas projeções são calculadas em colaboração com as Federações e podem sofrer alterações de acordo com a dinâmica do mercado.



PRODUÇÃO ACADÊMICA EM SEGUROS

As publicações selecionadas para compor o capítulo desta edição da Conjuntura CNseg abordam diversas temáticas relacionadas à atividade seguradora, na forma de trabalhos para discussão, livros e artigos acadêmicos, além de teses e dissertações de mestrado e doutorado nas mais diversas áreas do conhecimento.



Envie sua sugestão de Produção Acadêmica em Seguros para estudos@cnseg.org.br.

1

O seguro Agrícola depende de uma boa distribuição dos riscos, mas essa diversificação pode se tornar limitada quando eventos climáticos atingem diferentes regiões simultaneamente. É essa relação entre clima, localização e ocorrência de sinistros que “**Um estudo sobre a diversificação espacial de riscos climáticos em seguros agrícolas no Brasil**” investiga. A partir de dados mensais de 26 estados brasileiros, entre 2006 e 2023, os autores utilizam econometria espacial para identificar padrões de dependência entre as regiões. Os resultados apontam uma forte associação entre variáveis climáticas e sinistros e mostram a concentração dos prêmios nas regiões Sul e Sudeste, o que traz implicações para a composição e a precificação das carteiras de seguro Rural.

Nome: Um estudo sobre a diversificação espacial de riscos climáticos em seguros agrícolas no Brasil.

Tipo de Publicação: Artigo Técnico.

Instituição/Publicação: Estudos Econômicos (São Paulo), da Universidade de São Paulo (USP)

Período: 12/01/2026.

Autor(a): Carvalho, J. V. F.; Fonseca, N. C.; Bagatini, D. F.



<https://www.scielo.br/j/ee/a/Vy6Ng3CN544S554b7CcyTzR/?lang=pt>

2

Viver mais é uma conquista, mas também impõe um desafio cada vez maior para os sistemas de aposentadoria: como garantir renda durante um período mais longo de vida? “**Novos modelos para a previdência privada**” parte dessa questão para discutir alternativas capazes de enfrentar os efeitos da longevidade sobre a sustentabilidade previdenciária. O trabalho examina modelos já utilizados internacionalmente, como os planos de contribuição definida coletivos e as tontines, com o objetivo de identificar mecanismos que possam oferecer renda vitalícia ou proteção quando os recursos acumulados se esgotarem. A análise também destaca a importância de uma regulação capaz de viabilizar novos formatos de previdência privada e ampliar a proteção financeira na velhice.

Nome: Novos modelos para a previdência privada

Tipo de Publicação: Artigo Técnico

Instituição/Publicação: Revista Internacional CONSINTER de Direito.

Período: 06/07/2025

Autor(a): Raeffray, A. P. O.



<https://revistaconsinter.com/index.php/ojs/article/view/781>

3

Mais do que proteger patrimônios contra eventos inesperados, o mercado segurador movimenta reservas de longo prazo, sustenta investimentos e contribui para a estabilidade econômica. É a partir dessa perspectiva que “**A Relevância e os Desafios da Indústria de Seguros na Administração Contemporânea: Um Chamamento aos Pesquisadores**” apresenta uma agenda de questões que exigem maior atenção acadêmica. O texto destaca desafios relacionados à gestão de riscos, à solvência, à inovação e ao desenvolvimento de novos produtos, além dos efeitos de tecnologias como big data e machine learning. Ao aproximar Administração, Economia, Estatística, Contabilidade e Ciências Atuariais, os autores defendem uma pesquisa mais conectada às necessidades de um setor em rápida transformação.

Nome: A Relevância e os Desafios da Indústria de Seguros na Administração Contemporânea: Um Chamamento aos Pesquisadores

Tipo de Publicação: Artigo Técnico

Instituição/Publicação: Revista de Administração Contemporânea (RAC)

Período: 21/01/2022

Autor (a): Carvalho, J. V. F.; Flores, E.; Valdez, E. A.



<https://www.scielo.br/j/rac/a/TC9N4kcxp3M7q9ybSgRhfgq/?lang=pt>



4

Prever uma perda agrícola antes que ela se transforme em um grande prejuízo pode mudar a forma como seguradoras precificam riscos e administram suas carteiras. É essa possibilidade que move “**Combinando Inteligência Artificial e imagens de satélite para a previsão de sinistros agrícolas: Uma nota**”, ao propor uma metodologia que integra algoritmos de aprendizado de máquina com imagens ópticas e de radar. A abordagem é aplicada ao mercado brasileiro de seguro Rural, com foco no Paraná, estado que concentra o maior número de apólices do país. A proposta busca reduzir as assimetrias de informação e melhorar a previsão de sinistros, além de contribuir para uma precificação mais adequada dos seguros e para a definição das reservas necessárias às futuras indenizações.

Nome: Combinando Inteligência Artificial e imagens de satélite para a previsão de sinistros agrícolas: Uma nota

Tipo de Publicação: Artigo Técnico.

Instituição/Publicação: Revista Brasileira de Economia (RBE), da Fundação Getulio Vargas (FGV).

Período: 28/04/2023

Autor (a): Barros, P. H. B.; Freitas Junior, A. M.



<https://www.scielo.br/j/rbe/a/h7pP9JF6mZLctRHnXhmVyXM/?format=pdf&lang=pt>

5

50 parecer sobre as “**Propostas de Ajustes no Patrimônio Líquido Ajustado (PLA)**” demonstra que o modelo previsto na Resolução CNSP nº 432/2021 gera um descompasso entre ativos e passivos, ampliando o custo de capital e reduzindo o espaço para produtos de médio e longo prazos. Ao comparar as alternativas sugeridas pela CNseg, que propõem a realocação integral da sobra das provisões técnicas para o PLA de Nível 1 ou sua utilização de forma limitada à desvalorização dos ativos, o estudo mostra que ambas mitigam distorções em ambientes de juros altos, com maior aderência internacional na primeira proposta, alinhada ao Solvency II. A síntese aponta que o modelo atual é excessivamente conservador, eleva os preços e restringe a oferta, estimulando a antisseleção e justificando a necessidade de revisão regulatória analisada no relatório completo.

Nome: Experiência de Cocriação em Modelos de Remuneração Médica Baseada em Valor na Saúde Suplementar

Tipo de Publicação: Artigo Técnico.

Instituição/Publicação: Revista Brasileira de Saúde Suplementar (RBSS)

Período: 27/01/2026

Autor (a): Hernandez, C. P.; Silveira, J.; Meyer, N. B. Z.; Moreira, J. S. R.; Portz, E. H.; Carneiro, M.



<https://rbss.org.br/index.php/RBSS/article/view/73>



GLOSSÁRIO

Arrecadação do Setor Segurador: Contempla o prêmio direto de seguros, prêmio emitido em regime de capitalização, contribuição em previdência, faturamento de capitalização e contraprestação de saúde suplementar.

Arrecadação per capita: Proporção da arrecadação do setor segurador sobre a População Brasileira.

Ativo do Setor Segurador: Recursos econômicos na forma de bens e direitos em seguros, previdência, capitalização e saúde suplementar.

CAGED: Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, da Secretaria de Trabalho do Ministério da Economia.

Captação líquida de Capitalização: Diferença entre o faturamento de Capitalização e o total dos seus resgates.

Captação líquida dos Planos de Acumulação: Diferença entre a soma das contribuições de previdência e do prêmio emitido em regime de capitalização de VGBL e a soma dos resgates de previdência e de VGBL. Aplicável somente a esses planos.

Contraprestação de Saúde Suplementar: Contraprestação líquida/prêmios retidos para coberturas assistenciais médico-hospitalar e/ou odontológica.

Contribuição de Previdência: Valor correspondente a cada um dos aportes destinados ao custeio do plano de previdência.

Despesa administrativa do Setor Segurador: Despesas administrativas em seguros, previdência, capitalização e saúde suplementar.

Despesas de comercialização do Setor Segurador: Despesas de comercialização e custos de aquisição agregados em seguros, previdência, capitalização e saúde suplementar.

Faturamento de Capitalização: Faturamento com títulos de capitalização líquida de devolução e cancelamento.

FGTS: Fundo de Garantia do Tempo de Serviço, gerido pela Caixa Econômica Federal, criado com o objetivo de proteger o trabalhador demitido sem justa causa, mediante a abertura de uma conta vinculada ao contrato de trabalho, formando poupança compulsória que pode ser usada em momentos especiais.

Focus: Relatório semanal divulgado pelo Banco Central do Brasil com estatísticas-resumo de expectativas de agentes de mercado para variáveis macroeconômicas.

IGP-M: Índice Geral de Preços, calculado pela Fundação Getulio Vargas (FGV).

Indenização de Saúde Suplementar: Eventos indenizáveis líquidos/sinistros retidos de cobertura assistencial médico-hospitalar e/ou odontológica.

Instrumento de Garantia: Tem por objetivo propiciar que a provisão matemática para capitalização do título de capitalização seja utilizada para assegurar o cumprimento de obrigação assumida em contrato principal pelo titular perante terceiro.

IPCA: Índice de Preços ao Consumidor-Amplo calculado pelo IBGE.



Penetração do Setor Segurador no PIB: Proporção da arrecadação do Setor Segurador sobre o Produto Interno Bruto.

PIB: Produto Interno Bruto, a soma do valor de todos os bens e serviços finais produzidos no País em determinado período.

PIB mensal: Produto Interno Bruto Nominal mensal, calculado e publicado pelo Banco Central do Brasil (proxy mensal para o PIB Nominal oficial, calculado pelo IBGE).

PIM-PF: Produção Industrial Mensal - Produção Física, do IBGE.

PNAD: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, do IBGE.

População Brasileira: Número de habitantes no território nacional publicado pelo IBGE com base em informações dos registros de nascimentos e óbitos, dos censos demográficos e das contagens de população intercensitárias.

Prêmio Direto de Seguros: Emissão de prêmio líquida de cancelamento e restituição.

Prêmio Emitido em Regime de Capitalização: Valor correspondente a cada um dos aportes destinados ao custeio de seguros estruturados no regime financeiro de capitalização.

Provisão do Setor Segurador: Passivo contabilizado pelo Mercado Segurador para refletir as obrigações futuras advindas dos compromissos assumidos com os contratantes de suas operações.

Resgate e benefício de Previdência: Valor correspondente a cada um dos resgates e benefícios destinados à cobertura do plano de previdência.

Selic: Taxa básica de juros da economia brasileira, definida pelo Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central do Brasil.

Sinistralidade: Contempla sinistralidade de seguros e saúde suplementar

Sinistralidade de Saúde Suplementar: Proporção de indenização de saúde suplementar sobre a contraprestação de saúde suplementar.

Sinistralidade de Seguros: Proporção do sinistro ocorrido sobre o prêmio ganho.

Sinistro ocorrido/indenização/sorteio/resgate/benefício do Setor Segurador: Contempla o sinistro ocorrido de seguros, resgate e benefício de previdência, sorteio e resgate de capitalização e indenização de saúde suplementar.

Sinistro ocorrido de Seguros: Indenizações avisadas, despesas relacionadas a seguros, retrocessões aceitas, variação das provisões de sinistro e serviços de assistência, líquido dos salvados e ressarcidos avisados e de sua variação do ajuste da PSL. Considera as parcelas administrativas e judiciais, consórcios e fundos e despesas com benefícios em regime de capitalização e repartição de capitais de cobertura para seguros.

Sorteio e resgate de Capitalização: Valor correspondente aos prêmios de sorteios e resgates pagos com títulos de capitalização.

CONSELHO DIRETOR

com mandato de 30/04/2025 a 29/04/2028



Presidente

Roberto de Souza Santos
Porto Seguro Companhia de Seguros Gerais

1º Vice-Presidente

Ivan Luiz Gontijo Junior
Bradesco Seguros S/A

Vice-Presidentes Natos



Ney Ferraz Dias
Federação Nacional de Seguros Gerais



Raquel Reis Correa
Federação Nacional de Saúde Suplementar



Edson Luis Franco
Federação Nacional de Previdência Privada e Vida



Denis dos Santos Morais
Federação Nacional de Capitalização

Diretores

Alejandro Gabriel Widder
Zurich Santander Brasil Seguros e Previdência S/A

Breno Persona Machado Gomes
Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S/A)

Delano Valentim de Andrade
Brasilprev Seguros e Previdência S/A

Eduard Folch Rue
Allianz Seguros S/A

Eduardo Nogueira Domeque
Itaú Seguros S/A

Eduardo Stefanello Dal Ri
HDI Seguros S/A

Erika Médici Klaffke
AXA Seguros S/A

Felipe Costa da Silveira Nascimento
Mapfre Previdência S/A

Francisco Alves de Souza
COMPREV Vida e Previdência S/A

Helder Molina
MAG Seguros - Mongeral AEGON Seguros e Previdência S/A

João de Lima Géo Neto
Pottencial Seguradora S/A

Jorge de Souza Andrade
Capemisa Seguradora de Vida e Previdência S/A

José Adalberto Ferrara
Tokio Marine Seguradora S/A

Leonardo Deeke Boguszewski
Junto Seguros S/A

Leandro Martinez Raymundo
Chubb Seguros Brasil S/A

Luciano Soares
Icatu Seguros S/A

Luiz Gustavo Silva Portela
Caixa Seguradora S/A

Maximiliano Alejandro Villanueva
CNP Capitalização S/A

Pablo dos Santos Meneses
Sul América Companhia de Seguro Saúde

Patrícia Andrea Freitas Velloso dos Santos
Prudential do Brasil Seguros S/A

Pedro Cláudio de Medeiros Bocayuva Bulcão
SINAF Previdencial Cia. de Seguros

Pedro Pereira de Freitas
ALLSEG Seguradora S/A

DIRETORIA EXECUTIVA

Dyogo Oliveira – Diretor-Presidente

Alexandre Leal – Diretor Técnico, de Estudos e de Relações Regulatórias

André Nunes – Diretor de Assuntos Corporativos e Relações Sindicais

André Vasco – Diretor de Serviços às Associadas

Cláudia Prates – Diretora de Sustentabilidade

Glauce Carvalhal – Diretora Jurídica

Hailton Madureira – Diretor de Relações Institucionais



Confederação Nacional das Empresas
de Seguros Gerais, Previdência Privada e
Vida, Saúde Suplementar e Capitalização