Companhia observa mudança no perfil dos contratantes, impulsionado pelo planejamento sucessório como parte da gestão patrimonial

O mercado de seguros de Vida no Brasil tem passado por uma mudança de comportamento, com o aumento da contratação de apólices que protegem capitais mais elevados. A tendência revela um consumidor mais atento à proteção patrimonial e exige das companhias do setor o aprimoramento dos modelos de subscrição, combinando tecnologia, dados e precisão técnica, para avaliar riscos de forma mais precisa.

Na Austral Resseguradora, esse movimento teve impacto positivo na carteira de Vida, que apresentou um incremento de 70% até setembro de 2025, passando a representar 12% do total da receita da empresa, cujo faturamento atingiu R$ 2 bilhões no período. O resultado reflete ainda a estratégia de diversificação de portfólio e da aposta em linhas que combinam relevância social e potencial de crescimento sustentável.

Em relação aos seguros de valor mais elevado, o crescimento do interesse é observado, naturalmente, entre famílias com maior poder aquisitivo e por artistas, esportistas e empresários que passaram a enxergar o planejamento sucessório como parte da gestão patrimonial. O contrato funciona ainda como uma salvaguarda em caso de morte (sem precisar passar por inventário) ou invalidez, assegurando a continuidade dos compromissos firmados.

De acordo com a diretora de Subscrição de Vida e Saúde da Austral Re, Alessandra Monteiro, esse fenômeno é reflexo direto de um amadurecimento do mercado e da evolução dos processos de subscrição, que hoje combinam tecnologia, dados e análise técnica aprofundada.

“Estamos vivendo um momento em que a nossa indústria precisa equilibrar agilidade, sem abrir mão da análise técnica. O ressegurador tem um papel importante nesse processo, ajudando a ajustar critérios e calibrar modelos. A meta é simplificar sem perder qualidade”, afirma Alessandra.

Esse novo perfil de cliente também pressiona o setor a desenvolver modelos de subscrição mais modernos e inteligentes. A utilização de dados e ferramentas de inteligência artificial permitem aprimorar a precificação e o gerenciamento de risco, garantindo maior previsibilidade e eficiência nas decisões de aceitação.

“A análise de risco está mais integrada, considerando variáveis de saúde, comportamento e estilo de vida. A tecnologia é uma aliada, mas o desafio é usá-la sem perder o olhar técnico e humano sobre cada caso. Por isso, a curadoria de um especialista ainda é essencial”, explica Alessandra.

Um setor que se mantém aquecido

Além do público de alta renda, o movimento dessa carteira se estende a produtos relacionados ao crédito, como os seguros prestamistas, que garantem o pagamento de dívidas ou financiamentos em caso de falecimento.

“Há um crescimento importante também nas apólices ligadas a crédito (seguro prestamista), tanto para pessoas físicas quanto jurídicas. Esse tipo de cobertura tem ganhado espaço com o aumento do acesso a financiamentos e a busca por garantias adicionais por parte das instituições financeiras”, observa.

Outro ponto destacado pela executiva é a evolução das chamadas ‘coberturas em vida’, garantias previstas nas apólices que permitem ao segurado utilizar o benefício em situações como diagnóstico de doenças graves ou necessidade de cirurgia.

“O seguro de Vida deixa de ter apenas o foco na proteção pós-morte e passa a ser visto como um instrumento de planejamento pessoal e de saúde financeira. É uma tendência que acompanha

mudanças de comportamento e amplia o papel social do Seguro", analisa Alessandra.

Parcerias em busca de subscrição mais eficiente

Além do avanço em Vida, a Austral tem atuado de forma próxima às seguradoras parceiras no desenvolvimento de modelos de subscrição mais eficientes e personalizados, com foco em simplificação de processos e maior aderência aos perfis de risco. A companhia também investe em soluções analíticas e em capacitação técnica das equipes, contribuindo para elevar o padrão de qualidade e governança na avaliação de riscos.

"Nosso papel como ressegurador é apoiar as seguradoras na construção de produtos mais adequados à realidade dos novos clientes, com processos mais rápidos e decisões fundamentadas em dados. É assim que conseguimos contribuir para um crescimento sustentável do mercado e fortalecer a cultura de proteção financeira no país", complementa Alessandra.

Fonte: Austral Re/Danthi, em 17.12.2025.