

Boletim Notícias do Seguro: recorde de concessões, novo Seguro Rural e dicas para proteger celulares

? Um levantamento dos ministérios dos Transportes e dos Portos e Aeroportos demonstra que o Governo Federal somou 50 leilões de portos, aeroportos e rodovias até o final de 2025. O Secretário da SEPPI do governo federal destaca que o setor ainda carece de mecanismos para se tornar ainda mais eficiente.

? O setor do agronegócio deve contar com o avanço da proposta de lei que atualiza o Seguro Rural. Já neste ano, a Câmara dos Deputados deve analisar, em regime de urgência, o Projeto de Lei 2951 de 2024, que atualiza o Seguro Rural no Brasil.

? Essencial para os mais de 167 milhões de usuários de aparelhos celulares no Brasil, o Seguro Celular possui proteção para roubo e furto, cobrindo até reparos rápidos.

? Gostou do episódio? Curta, compartilhe e inscreva-se no canal para não perder as próximas edições e nos ajudar a levar a cultura do seguro para mais pessoas.

[YouTube](#)

[Spotify](#)

Do “gasto” à proteção: como reposicionar o seguro na cabeça das novas gerações



- A ideia de seguro como “gasto” nasce da combinação de bolso apertado, cultura de curto

prazo e comunicação pouco concreta

- Para muitos jovens, pagar todo mês por algo que “talvez nunca use” parece injusto, sobretudo quando o dinheiro já não sobra e há outras prioridades mais visíveis, do aluguel ao streaming

1. A lógica mental do “pagar e não ver”

Quando o jovem paga aluguel, vê o teto; quando paga transporte, chega ao destino; quando paga lazer, recebe prazer imediato. Já o seguro entrega algo invisível: a ausência de perda.

Isso ativa alguns mecanismos psicológicos conhecidos:

- Valorização do ganho imediato e subestimação do risco futuro
- Sensação de “assinatura do nada” quando não ocorre sinistro
- Conclusão equivocada de que “paguei à toa”, se nunca precisou usar

Na prática, o seguro assume o risco no lugar da pessoa, um serviço de alto valor, mas que só fica evidente no pior dia, não no dia do pagamento.

2. Orçamento apertado e hierarquia de contas

- Entre 20 e 30 anos, a lógica financeira costuma seguir uma hierarquia rígida: sobreviver, se locomover, estudar/trabalhar, socializar. O que não entra diretamente nesses blocos é adiado
- Salários iniciais mais baixos e, muitas vezes, instáveis (freelas, gig economy, PJ)
- Custos de formação (faculdade, cursos, certificações)
- Moradia, transporte e alimentação consumindo grande parte da renda

Nesse cenário, o seguro aparece como despesa defensiva: não melhora a vida hoje, apenas evita um problema amanhã - e perde espaço para tudo o que gera sensação imediata de vida acontecendo.

3. Lacunas de educação financeira e securitária

A maioria dos jovens aprende a lidar com dinheiro de forma empírica:

- Seguro quase não aparece na educação básica
- Em casa, o tema surge apenas em situações extremas - prejuízo sem seguro ou “milagre” com seguro
- Falta um modelo mental que conecte reserva de emergência + seguro + investimento como pilares complementares

Sem essa estrutura, o seguro vira apenas “mais uma conta”, não uma ferramenta de gestão de risco.

4. Produto comunicado para “outro tipo de gente”

Durante décadas, o seguro - especialmente o de vida - foi comunicado com foco em:

- famílias já estruturadas
- herança e sucessão
- morte como eixo central

Para quem está começando a vida, a mensagem implícita é: *“isso não é sobre você ainda”*.

Enquanto isso, os riscos reais da juventude são outros:

- perder o veículo ou equipamento que gera renda
- ficar meses afastado do trabalho por doença ou acidente
- arcar com custos de saúde inesperados
- comprometer projetos como estudo, intercâmbio ou mudança de cidade

Quando o seguro não conversa com esses cenários, ele permanece abstrato.

5. Contratos difíceis e ausência de histórias reais

O próprio “design” do produto afasta:

- linguagem jurídica e técnica
- condições gerais longas e pouco didáticas
- medo de exclusões e negativas
- Ao mesmo tempo, circulam poucas histórias positivas
- jovens indenizados após roubo de notebook
- freelancers sustentados por cobertura de incapacidade temporária
- pessoas que evitaram dívidas após evento de saúde grave

Sem narrativas reais, o imaginário coletivo é dominado por relatos negativos, reforçando desconfiança.

6. O início da virada de chave

Alguns fatores começam a mudar essa percepção:

- a pandemia trouxe a vulnerabilidade da saúde para o centro do debate
- doenças graves e afastamentos em idade produtiva se tornaram mais visíveis
- novos produtos passaram a oferecer coberturas em vida, diárias por incapacidade, telemedicina, apoio emocional e benefícios tangíveis

Quando o jovem entende o seguro como:

- proteção da renda
- preservação de projetos
- apoio concreto à saúde física e mental
- ele passa a enxergá-lo como infraestrutura invisível da autonomia, não como gasto

7. O que precisa acontecer para o seguro sair da coluna “gastos”

Educação que antecipa o problema

Simulações simples mostrando o custo real de um evento sério sem seguro e a diferença prática com proteção.

Foco nos riscos reais da juventude

Coberturas para renda, saúde, equipamentos, mobilidade e tempo — os ativos centrais dessa fase da vida.

Comunicação baseada em histórias

Casos reais, linguagem clara, comparação direta de valores: “sem seguro, prejuízo de R\$ X; com seguro, custo mensal de R\$ Y”.

Experiência simples e digital

Contratação rápida, atendimento por canais familiares e transparência total no uso do produto.

Quando o seguro passa a ser visto como um custo pequeno para proteger tudo o que o jovem leva anos para construir, ele deixa de ser percebido como gasto e passa a ser

entendido como ferramenta básica da vida adulta

Fonte: CNseg, em 28.01.2026