Especialistas discutem evolução regulatória, potencial de mercado e papel consultivo dos profissionais na disseminação da solução

Esteves Colnago, Fernando Dantas, Nuno Vieira e Natanael Castro

A ampliação do uso dos Títulos de Capitalização como Instrumento de Garantia e o papel dos corretores na disseminação dessa solução no mercado foram temas centrais de um debate durante o 6º Congresso dos Corretores de Seguros do Norte e Nordeste (CONSEGNNE), em Salvador, e que contou com a participação da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap). O encontro reuniu, no último dia 13, especialistas do setor para discutirem como a evolução legal abre novas frentes de atuação para os profissionais, ampliando o portfólio de soluções que podem ser oferecidas aos clientes e criando oportunidades de negócios em contratos públicos e privados.

Na abertura da conversa, o diretor de Assuntos Legislativos da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Esteves Colnago, destacou que mudanças recentes na legislação já permitem o uso da Capitalização em diferentes etapas de processos licitatórios e em contratos ligados à infraestrutura. Segundo ele, a solução pode ser utilizada tanto no momento de participação em licitações quanto para compor o seguro garantia durante a execução das obras, de forma complementar ou independente, estando prevista em leis relacionadas a Parcerias Público-Privadas.

Colnago também ressaltou que a Capitalização começa a aparecer em editais públicos, embora a adoção ainda esteja em fase inicial. Para ele, a ampliação desse uso dependerá da atuação dos profissionais do setor.

“Já estamos vendo em vários editais a capitalização citada, o que é muito positivo. O próximo passo é que essa alternativa passe a ser efetivamente utilizada nas contratações”, afirmou, destacando ainda a importância da atuação dos corretores na disseminação da solução junto a empresas que participam de licitações.

Durante o painel, o diretor-executivo da FenaCap, Natanael Castro, apresentou um panorama do segmento e destacou que a Capitalização reúne diferentes modalidades capazes de atender necessidades variadas de clientes e empresas.

“A Capitalização é um conjunto de soluções financeiras que vai muito além do produto tradicional. Ela pode apoiar desde quem busca disciplina financeira até empresas que precisam de garantias para participar de processos de contratação”, afirmou.

Castro também destacou o potencial de crescimento da modalidade voltada a garantias, impulsionado pela elaboração do Marco Legal.

“Estudos indicam que essa frente pode crescer de forma significativa nos próximos anos. O mercado é grande e ainda existe uma demanda importante por soluções que ampliem as alternativas de garantia disponíveis”, disse.

Para ele, a proximidade dos corretores com os clientes é um fator determinante para a expansão dessa modalidade.

“É o corretor quem entende o momento do cliente e identifica qual solução pode ajudar a viabilizar um negócio”, completou.

O líder de Consultoria em Seguros da EY, Nuno Vieira, reforçou que a Capitalização pode funcionar como um complemento às ferramentas já existentes no mercado, contribuindo para destravar

projetos e contratos.

“Não estamos falando de substituir outros instrumentos, mas de ampliar o leque de soluções disponíveis. Em determinadas situações, a Capitalização pode ser uma alternativa ágil e flexível para viabilizar negócios. Quando o profissional conhece bem o cliente e entende suas necessidades, ele consegue oferecer algo que vai além do preço e ajuda a destravar oportunidades de negócio”, afirmou.

O presidente do Sincor-Ceará, Fernando Dantas, também destacou que a disseminação de informação será fundamental para ampliar o uso da modalidade entre os profissionais do setor. “O corretor precisa conhecer melhor as soluções disponíveis para poder orientar seus clientes. Quanto mais informação chegar à ponta, maior será a possibilidade de essa alternativa ser utilizada no mercado”, disse.

Fonte: FenaCap/Danthi, em 18.03.2026.