Famílias mais endividadas, seguro sob pressão: o que muda para o mercado segurador

- O endividamento das famílias com o sistema financeiro voltou a subir no ciclo 2023/início de 2026: na métrica do Banco Central do Brasil, a relação entre dívidas e renda acumulada passou de 48,95% (jan/2023) para 49,69% (jan/2026), após ter oscilado abaixo disso em 2024.
- No mesmo período, o comprometimento de renda com o serviço da dívida (pagamentos esperados) acelerou de 28,05% (jan/2023) para 29,33% (jan/2026), um sinal direto de aperto no orçamento mensal.
- Do lado da inadimplência, o retrato é de pressão persistente: a Serasa registrou 81,7 milhões de inadimplentes em fev/2026, com mais de 332 milhões de dívidas.
- Já o indicador da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas e do SPC Brasil apontou 73,7 milhões de consumidores inadimplentes em fev/2026 (44,11% da população adulta), destacando concentração em bancos e aumento de dívidas pequenas.

Para o mercado de seguros, isso tende a se traduzir em mais sensibilidade a preço, ajuste de coberturas e maior risco de atrasos e cancelamentos por inadimplência do prêmio (dado que, em geral, não é público por companhia). Ao mesmo tempo, o ciclo abre espaço para produtos mais “granulares” (microseguros), parcelamento inteligente e seguros vinculados a crédito.

81,7 milhões de pessoas inadimplentes

O “cobertor curto” das famílias brasileiras ficou ainda mais disputado, e o setor de seguros está no meio dessa conta.

Em fevereiro de 2026, a Serasa contabilizou 81,7 milhões de pessoas inadimplentes. No mesmo mês, o indicador CNDL/SPC Brasil registrou 73,7 milhões de consumidores com restrição, com média de dívida próxima de R$ 5 mil por inadimplente no recorte do SPC e forte peso de dívidas bancárias no estoque de débitos.

Enquanto isso, mesmo com melhora do mercado de trabalho nos últimos anos (a taxa anual de desocupação caiu de 7,8% em 2023 para 6,6% em 2024 e 5,6% em 2025, segundo o IBGE), o orçamento doméstico segue pressionado por prestações e renegociações.

O resultado prático: o seguro, que disputa espaço com alimentação, moradia, transporte e crédito, passa a ser comprado - e mantido - com mais seletividade.

O que mostram os números do endividamento

Pelo conceito do Banco Central, endividamento é a relação entre o estoque de dívidas das famílias com o SFN e a renda acumulada em 12 meses; já comprometimento mede quanto da renda mensal vai para o serviço da dívida (média móvel trimestral, ajustada sazonalmente).

- Nessa régua, o endividamento ficou em torno de 48%–50% ao longo do triênio, mas com retomada recente: 48,95% (jan/2023) → 47,84% (jan/2024) → 48,63% (jan/2025) → 49,69% (jan/2026).
- O sinal mais “sentido no bolso” está no comprometimento de renda: 28,05% (jan/2023) → 26,24% (jan/2024) → 27,57% (jan/2025) → 29,33% (jan/2026).
- Em paralelo, o crédito ficou mais “longo”: o prazo médio da carteira de crédito com recursos livres para pessoas físicas saiu de quase 26 meses (jan/2023) para cerca 27 meses (fev/2026), ajudando a “caber” no mês - ainda que aumente o custo total e prolongue a exposição ao risco.
- Na inadimplência do crédito, o Banco Central mostra deterioração recente: a inadimplência da carteira de pessoas físicas (total) foi de pouco mais de 4% (jan/2023) e chegou a 5,2%

(fev/2026). No recorte de operações com recursos livres, a inadimplência para pessoas físicas foi de 6,1% (jan/2023) e alcançou quase 7% (jan/2026).

Nos bureaus, há diferenças metodológicas, mas convergência de tendência.

- No SPC Brasil/CNDL, o salto foi de 66,8 milhões (ago/2023) para 67,54 milhões (set/2024), chegando a 70,73 milhões (mai/2025) e 73,7 milhões (fev/2026).
- Já na Serasa, a evolução mensal divulgada em 2025 mostra aceleração: 74,6 milhões (jan/2025) para 78,8 milhões (ago/2025), com concentração de dívidas em bancos e cartões (27,27%), utilities (20,83%) e instituições financeiras (19,51%) no recorte citado para agosto.

O que muda para o setor de seguros

- O mercado segurador é grande e heterogêneo, mas a direção do vento está clara: famílias pressionadas tendem a reduzir coberturas, postergar renovações e buscar pagamentos mensais ou opções “mínimas” para manter proteção.
- Do lado macro, o setor supervisionado pela Superintendência de Seguros Privados movimentou R$ 376,17 bilhões em receitas de janeiro a novembro de 2025 e pagou R$ 243,01 bilhões em indenizações, resgates, benefícios e sorteios no período. Ou seja: há escala para inovar, mas também uma base enorme de clientes sensíveis a preço e liquidez.

Os impactos diretos aparecem no funil comercial:

- Primeiro, demanda: cresce a procura por “seguro que caiba no mês”, com maior apelo para seguros ligados a necessidades imediatas (assistências, vida básica, residencial essencial) e para o “embedded” (seguro vendido junto a um produto/serviço).
- Segundo, persistência: aumenta a chance de atraso na cobrança e cancelamento por inadimplência do prêmio, especialmente em linhas consideradas “adiáveis” pelo consumidor (p.ex., coberturas adicionais de auto e residencial). Aqui, vale registrar uma lacuna: séries públicas padronizadas de taxa de cancelamento/lapse por linha e inadimplência de prêmio costumam ser internas das companhias; quando o portal for atualizar esta matéria, o caminho mais prático é cruzar dados do Painel/Boletins da Susep com informações de seguradoras e entidades setoriais.

Há ainda impactos indiretos: o estresse financeiro pode piorar o **perfil de risco**, elevando tentativas de fraude e “uso oportunista” de coberturas; além disso, a concentração de dívidas em bancos e o aumento do crédito tendem a impulsionar seguros **vinculados a operações financeiras**, como o **prestamista**.

Um dado de composição ajuda a entender essa avenida: em 2025, dentro dos prêmios de seguros de pessoas, **27%** corresponderam ao **seguro prestamista** (além de **49% em vida** e **12% em acidentes pessoais**).

Na prática, o **avanço da inadimplência** muda o jogo de canais: o corretor e a seguradora precisam ser melhores em **explicar valor** e em oferecer **alternativas de ajuste** antes do cancelamento.

Estratégias e produtos emergentes

O movimento regulatório e tecnológico dá munição para adaptar produto e cobrança sem perder qualidade.

- No campo de inclusão, a Susep estruturou procedimentos para **microsseguros** (Circular 700/2024) e para autorização de operação - tanto por microsseguradoras quanto por seguradoras tradicionais com autorização específica, com exigência de plano de negócios e desenho do público-alvo e da forma de comercialização.

- Do lado de portfólio, o vetor é “menos pacote, mais módulo”: coberturas esseFopemnciais destacadas (vida simples, funeral, acidentes pessoais, residencial básico com assistências), limites ajustáveis, franquias calibradas e prêmios com cobrança mensal via meios digitais. E, numa economia onde a dívida se concentra em bancos, é natural que o **seguro vinculado a crédito** (especialmente prestamista) ganhe importância - tanto como proteção ao consumidor quanto como mitigador de risco para a cadeia de crédito.

Riscos regulatórios e oportunidades de mercado

A agenda regulatória também muda incentivos. A **Lei nº 15.040/2024** (Lei do Contrato de Seguro) foi publicada em dezembro de 2024 e entrou em vigor em dezembro de 2025, reforçando transparência, boa-fé, prazos e limites a cancelamentos unilaterais fora de hipóteses legais. Em cenário de endividamento alto, isso tende a elevar a régua de **clareza de cláusulas**, **comunicação de cobranças** e **procedimentos de sinistro**, justamente onde a judicialização e a reputação mais doem.

Ao mesmo tempo, há oportunidades comerciais: ampliar acesso com microseguros e embedded e crescer com educação financeira.

Recomendações práticas para seguradoras e corretores

A reação mais eficaz combina **retenção**, **redesenho de oferta** e **governança de cobrança**.

- Para seguradoras, a prioridade é mapear onde a inadimplência “quebra” (por canal, faixa de prêmio, linha de negócio) e criar esteiras de retenção com alternativas antes do cancelamento: downgrade de cobertura, franquia ajustada, pausa temporária, migração de cobrança.
- Para corretores, o diferencial é transformar renegociação em “manutenção de proteção”: comparar cenários de risco (o custo do sinistro sem seguro) e oferecer opções objetivas de ajuste.

Abaixo, uma tabela enxuta para orientar decisões, com custo/complexidade e prazos típicos (podem variar por stack de TI, produto e compliance):

Medida/estratégia	Descrição	Impacto esperado	Custo/com
Cobertura modular “essencial + opcionais”	Separar coberturas e assistências em módulos, permitindo downgrade sem cancelamento	Reduz cancelamentos; aumenta percepção de “controle” do cliente	Médio (p sistemas)
Parcelamento e cobrança inteligente	Mais opções de frequência (mensal), meios digitais e regras de re-tentativa/recuperação	Melhora persistência; reduz inadimplência do prêmio	Médio
Microseguros e distribuição simplificada	Produtos de baixo tíquete e linguagem simples, inclusive com correspondentes e canais alternativos	Amplia base; atende consumidor de baixa renda e informal	Médio/alto operação)
Seguro vinculado a crédito com transparência reforçada	Prestamista e afins com consentimento claro e benefício percebido	Cresce junto ao crédito; reduz risco da cadeia	Médio (parce
Prevenção + educação financeira como serviço	Assistências, prevenção de sinistro e conteúdo prático de finanças para clientes	Reduz sinistros evitáveis; eleva lealdade	Baixo/médio

? Fontes

• Banco Central do Brasil. ***Séries temporais e dados de crédito e endividamento das famílias***.

• Banco Central do Brasil. ***Portal de Dados Abertos – comprometimento de renda das famílias***.

• Serasa. *Mapa da Inadimplência – série histórica*. Disponível em: https://www.serasa.com.br/imprensa/10-anos-do-mapa-de-inadimplencia/

• Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas e SPC Brasil. *Indicadores de inadimplência no Brasil*. Disponível em: https://site.cndl.org.br/inadimplencia-atinge-737-milhoes-de-consumidores-em-fevereiro-aponta-cndl-e-spc-brasil/ https://site.cndl.org.br/inadimplencia-volta-a-crescer-e-atinge-6680-milhoes-de-consumidores-aponta-cndlspc-brasil/

• Superintendência de Seguros Privados. *Boletins estatísticos e normas do setor segurador*. Disponível em: https://www.gov.br/susep/pt-br/arquivos/arquivos-dados-estatisticos/boletins-susep/2025/BoletimSusepNovembro2025.pdf https://www.gov.br/susep/pt-br/central-de-conteudos/noticias/2024/dezembro/lei-do-contrato-de-seguro-e-publicada https://www.gov.br/susep/pt-br/central-de-conteudos/noticias/2025/dezembro/lei-do-contrato-de-seguro-entra-em-vigor-trazendo-mais-clareza-e-seguranca-juridica-ao-mercado https://www.gov.br/susep/pt-br/arquivos/arquivos-licenciamento/documentos-supervisionadas/microsseguros

• Ministério da Fazenda / SUSEP. *Open Insurance no Brasil – atualização regulatória*. Disponível em: https://www.gov.br/fazenda/pt-br/composicao/orgaos/orgaos-colegiados/crsnsp/acesso-a-informacao/noticias/2023/susep-publica-novas-normas-sobre-o-open-insurance

• Presidência da República do Brasil. *Lei nº 15.040/2024 – Lei do Contrato de Seguro*. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2024/lei/l15040.htm

• Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *PNAD Contínua – dados de emprego e renda*. Disponível em: https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/releases/39025-pnad-continua-em-2023-taxa-anual-de-desocupacao-foi-de-7-8

• InfoMoney. *Análises sobre endividamento das famílias brasileiras*. Disponível em: https://www.infomoney.com.br/economia/brasil-endividado/

• LegisMap. *Conteúdos jurídicos e entrevistas sobre o setor de seguros*. Disponível em: https://legismap.com.br/component/legismap_ferramentas/?Itemid=101&artigo=194512&task=generatePdf.getPdf

A semana no ‘Notícias do Seguro’: da Páscoa ao Seguro Paramétrico

?? Seguro Paramétrico ganha espaço diante das mudanças climáticas

O aumento de eventos climáticos extremos, como enchentes e secas severas, tem colocado o Seguro Paramétrico no centro das discussões sobre proteção no Brasil.

Esse modelo se diferencia por um ponto-chave:

A indenização é automática, acionada quando um indicador previamente definido — como volume de chuva ou nível de temperatura - atinge determinado limite.

Isso elimina a necessidade de comprovação de perdas, tornando o processo mais rápido e eficiente.

Segundo análise da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), o modelo pode ampliar a proteção tanto no campo quanto nas cidades - especialmente em cenários de desastres de grande impacto.

A avaliação do setor é que o seguro paramétrico pode ter papel relevante como política pública, inclusive em apoio a situações de emergência, como as enchentes recentes no Sul do país.

Além disso, há potencial de integração com modelos já existentes, substituindo ou complementando programas como o Proagro, com maior previsibilidade e agilidade.

? **Leia ainda: Seguro Paramétrico: solução rápida para desafios climáticos no campo, mas ainda com barreiras no Brasil**

?? Seguro entra na agenda de políticas públicas

A discussão sobre o papel do seguro no desenvolvimento do país também ganha força em Brasília.

A nova edição da Agenda Institucional do Mercado Segurador, prevista para abril, deve reforçar temas como:

- seguro rural
- seguro ambiental
- proteção para obras públicas e transportes
- ampliação da inclusão securitária

A proposta é ampliar o diálogo com Executivo e Legislativo e fortalecer o uso do seguro como ferramenta de desenvolvimento econômico e social.

? **Leia ainda: Boletim Notícias do Seguro: proteção climática, previdência e empreendedorismo em foco**

? Previdência Privada cresce e mostra potencial

Outro dado relevante vem da Previdência Privada aberta.

Segundo a Fenaprevi:

- cerca de **11,2 milhões de brasileiros** possuem planos
- o total chega a **13,7 milhões de contratos**
- **99,4% estão em fase de acumulação**

Isso indica um mercado ainda jovem - e com grande espaço para expansão.

O volume administrado já alcança **R$ 1,8 trilhão**, equivalente a cerca de **14% do PIB**, reforçando o papel do seguro no planejamento financeiro de longo prazo.

? **Leia ainda: Boletim Notícias do Seguro: proteção climática, previdência e empreendedorismo em foco**

?? Feriados e viagens: seguro como aliado do consumidor

Com a chegada da Semana Santa e da Páscoa, o aumento do fluxo de viagens também chama

atenção para o seguro viagem.

A expectativa é de mais de **3 milhões de viagens domésticas**, segundo o Ministério do Turismo.

Nesse contexto, o seguro passa a ser um aliado importante para lidar com imprevistos, oferecendo:

- cobertura médica e odontológica
- assistência 24 horas
- suporte em casos como extravio de bagagem

? **Leia ainda: Procura por Seguro Viagem no Brasil quase triplica em 2022**

? Páscoa impulsiona vendas - e riscos para quem empreende

A Páscoa também movimenta a economia, especialmente entre pequenos empreendedores.

Mesmo com a alta de quase **25% no preço do chocolate**, a expectativa é de:

- **46 milhões de ovos produzidos**
- cerca de **R$ 3,5 bilhões em vendas no varejo**

O crescimento dos produtos artesanais, como ovos de colher, reforça o potencial de geração de renda.

Mas, junto com as oportunidades, vêm os riscos:

- perda de estoque
- danos a equipamentos
- interrupção das atividades

Nesse cenário, o seguro empresarial surge como um importante mecanismo de proteção, ajudando a garantir a continuidade do negócio mesmo diante de imprevistos.

? **Leia ainda: Boletim Notícias do Seguro: empresas desprotegidas, só 2 em cada 10 contam com Seguro Empresarial**

Fonte: CNseg, em 02.04.2026